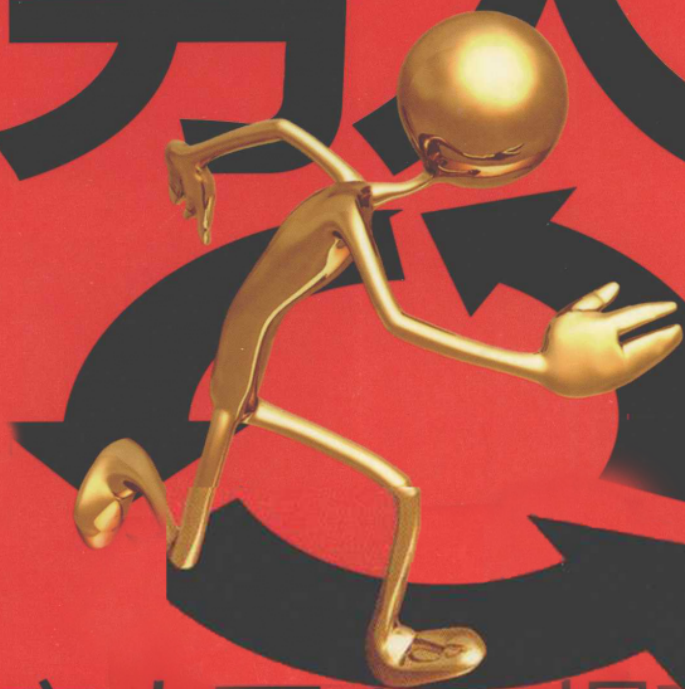


全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

新版

王阿贵·编著

你为什么是 穷人



穷人死穴大揭秘

激励亿万人由贫到富的精神读本

穷不怕，怕的是穷的心态。始终认为自己这辈子只能是一个穷人，就只能在时代的挑战中故步自封。改变穷人的面貌和状态，首先就要改变穷人的心态，就要把自己想象成一个富人，就要想想一个富人应该如何去。做。



新版

你为什么是穷人

王阿贵·编著

天津科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你为什么是穷人：新版 / 王阿贵编著. — 天津：天津

科学技术出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5308 - 6166 - 0

I. ①你… II. ①王… III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 247287 号

责任编辑：刘丽燕

责任印制：白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人：蔡 颢

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话 (022) 23332398 (事业部) 23332697 (发行)

网址：www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

河北省香河县宏润印刷有限公司印刷

开本 710 × 1000 1/16 印张 20 字数 280 000

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定价：29.80 元

前言

古往今来，财富的获取一直都让人为之着迷。多少人幻想着一夜暴富，又有多少人在穷困潦倒中度过自己的一生。

人们津津乐道的往往是那些富人奢华的生活，纸醉金迷，困惑的则往往是因为自己与财富无缘，在艳羡中继续过自己贫困的日子。

为什么有些人是穷人，另外一些人却是富人，甚至有些人富可敌国？人们对这个现象做过许多探讨，又从社会学、人类学、遗传学等角度研究，更不会亲身实践却始终不能登堂入室。

在追求财富的道路上，古代社会跟现代社会是有差别的。

古代社会，人们获取财富更多得益于社会地位。因此，才有“书中自有黄金屋”的说法，可以说读圣贤书，考取功名就是当时获得财富的重要途径。

现代社会，获取财富的渠道多种多样，人们不再需要死读经书来获取社会地位和财富。通过勤劳致富已经成为了社会主流。

穷人所以没有成为富人，可以归因到很多方面。有的人归因到自己家庭出身不好，而且能找到相仿的例证。身边一些没有读过书，智商也不见得高的人获得了惊人的财富，成为社会名流。相反，一些家庭出身很好的人却一步步成为社会的弃儿，最终一无所有。

大浪淘沙，沉浮不定，很多人困惑于财富的不易获取，面对变化多样的人生变得自信全无，一些人甚至陷入了迷信的沼泽，认为一切都是命运，最终成了宿命论的信徒。

富人不是天生的，很多富人当初的贫穷是我们所不能想象的。有

些富人曾经比一般的穷人还穷困得多，衣不蔽体，食不果腹。然而，就是这样的人后来奇迹般地变成了富人，过着食有鱼、出有车的生活。其实，他们在生活中面临的困难比一般的人要多得多，而我们很多人只是看到了他们人前的喧嚣和繁华，却看不到他们背后的心酸与苦楚。

富人们因其所拥有的财富而为人羡慕。如果让你也走走他们曾经走过的路，不知道你是否还会羡慕他们。

很多人都曾像他们一样拥有梦想，像他们一样努力和奋斗。然而，大多数人都在惊涛骇浪中被吓退了。人们不能想象在那样的打击和重压下还会奢求生的希望。然而，这些人挺过来了，成功了，成了富人，成了站在聚光灯下的人物。

我们都有过类似的机会，其中，有些人成功了，有些人却没有享受到成功的喜悦。这是为什么呢？

穷人、富人就像一个事物的两面。穷和富的游戏从古玩到了今天，也必将从今天玩到明天。

走出贫穷，走向富裕是每一个人的心声。把握富裕的节拍，掌握富裕的奥秘，是每一个穷人的希望。

我们基于对穷与富的思考，从浩如瀚海的资料中选取了穷与富的故事编辑成册，汇集成书，找出我们认为正确的观点，希望能够通过这些鲜活的例子，找出穷变富的奥秘。

本书案例深入浅出，通过一定的分析，能够帮助读者找出穷人为何穷的根源，提供摆脱贫困的方法，从而改变宿命论对于人们的桎梏，让人们最终实现财富自由，成为自我的主人。

目 录

第一章 不立志 无长志

“志当存高远，心当怀天下。”志向就像大海里航行的指路灯，指引前进的道路和方向。有些人就是没有志向，他们浑浑噩噩混日子。还有一些人常常立志，但他们的喜好总是在变化，目标如同浮漂。不管是不立志还是无长志，都是行不通的。人生总是充满着变数，唯有志向远大、勇于坚持的人，才能在惊涛骇浪中乘风破浪，成为富有的人。

- 穷人永远把自己当穷人 /2
- 胸无大志的多是穷人 /5
- 缺少发财的雄心 /9
- 没有人生的奋斗目标 /13
- 没有向命运挑战的决心 /17
- 相信贫穷是命中注定的 /20
- 相信人无横财不富 /22
- 迷信所谓的机遇 /24

第二章 不进取 易知足

生在人间，财富是每一个人都希望获取的。成为富人的大多数都源于对生活的不足和对未来的希求。只有那些进取心、上进心很强的人才能成功，才能获得人人羡慕的财富。穷人想要改变穷的面貌，就要随时代不断进步、不断进取。

- 假清高，觉得爱钱不对 /28
- 安于现状怎么可能发财 /30

只靠那点工资，想不穷都不行 /33

贪这时享乐，受他日穷困 /36

满足于小成绩，哪有大成就 /40

死爱面子的人往往受穷 /42

改善生活不如改变命运 /46

逃避困难，不肯面对现实 /50

第三章 只说 不做

一个人只说不做，就不会让事情有好的结果，更不会改变什么。一个穷人如果只是在说，不去亲身做，自然也不可能改变自己的命运。还有可能是你只管说，事情却让人家做了。真有一本事的的话，就可以“只管说、不去做”了。

整天空想不如行动 /54

天天想着神仙保佑 /58

没有立即行动的习惯 /60

总把事情一拖再拖 /62

没把时间当回事 /66

不懂怎么管理时间 /68

害怕尝试会坐失良机 /72

贪图安逸没有行动的激情 /75

第四章 不坚持 不变通

一个人只要做事情，就会遇到这样那样的困难，这是毫无疑问的。如果遇到了困难就退缩，不坚持就不能成功。坚持不应该是盲目的，而应该是理性的选择，只有理性的选择才能够不断地用各种方法解决问题和困难，这就需要变通。

一直没有坚定的信念 /80

再进一步，或许就有转机 /83

其实还有可能，却总是先认输 /85

不对未来持有梦想 /88

放弃了当然不再有奇迹 /91

做事一根筋不肯换个角度 /94

不肯迂回一条道跑到黑 /97

第五章 无自信 不拼搏

自信是自己相信自己，如果不相信自己，那么事情完全可能做不好。自信是成功的第一要素。有了自信才会有拼搏的精神。每一个人的成功都依赖于自信和拼搏，没有拼搏，就没有成功。

不突破自己，怎么会有成就 /102

无精打采，没有自信，没有激情 /104

畏首畏尾，不敢拼，不敢闯 /106

虎头蛇尾，没有持久的激情 /110

胆小怕事，当然不能成事 /114

见难就退，没有拼搏精神 /118

过早地向命运低头 /123

第六章 不勇敢 怕冒险

利益越多，风险越大。不是有句古话说：“富贵险中求”吗？我想很多人对此都有深切的感受。如今，身处在这个充满着竞争的时代，更是如此了。“撑死胆大的，饿死胆小的”，就看你怎么去做了。

瞻前顾后，就是不敢冒险 /130

要等到万事俱备才行动 /133

不具有冒险的胆识 /136

没有知难而上的精神 /140

习惯了妥协 /142

失败后往往选择放弃 /145

怕输就只能抱憾终身 /148

不看风险，只看利益 /150

第七章 不知时 不懂势

“识时务者为俊杰”，能发家致富的人，都识时务、懂形势。孙中山先生说：“天下大势，浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡。”这个道理不仅适用于伟人们，也同样适用于普通人。

不懂取舍，追逐蝇头小利 /156

对赚钱的机会不敏感 /162

做决定不懂得审时度势 /167

不善于抓住偶然的时机 /168

不懂得看趋势来做事 /170

不能给自己准确定位 /173

自以为是最牛的人 /176

第八章 不创新 只跟风

没有靠排队成功的富翁，想发财就不要跟风，当人人都知道会赚钱时，你才决定去做，已经晚了。成功没有定式，发财也没有定式，只要你想得到，又能做得到，发家致富还会有困难吗？

习惯性思维，不善于突破 /182

不善于刻意求新 /184

一味守旧，不能顺应潮流 /188

走别人的路，不能开新路 /190

毫无主见，只会跟风 /194

不能创新求变，突破自己 /195

不敢打破常规，无所约束 /197

第九章 不交际 无人脉

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”没有人是超人，任何人想单打独斗取得成功，都是痴心妄想。一滴水放入大海，才能不干涸。聪明的人总是善于借用他人的力量，来实现个人的财富梦。

- 怕丢面子遇事不肯求人 /202
- 讲不合时宜的哥们义气 /204
- 喜欢吃独食，所以门路少 /206
- 不善恭维，欣赏别人 /210
- 给人好处却到处张扬 /214
- 不善于广结精英 /217
- 不懂得感激对手 /221
- 不懂得双赢方为上策 /223

第十章 不学习 不积累

知识改变命运。而知识不是天生的，是通过学习得来的。人的一生都是学习的过程，所谓“活到老、学到老”。这里强调的是要主动积极学习，不断积累改变命运的力量。

- 不相信本事可以学来 /226
- 视学习充电为额外负担 /228
- 耻于请教，缺少君子风度 /232
- 抱怨环境，而不是改变自己 /235
- 不肯让人，缺乏团队精神 /239
- 只想好运，不去一点点积累 /241
- 失败后找借口，不找原因 /244
- 只在乎赚的钱，不问原因 /248

第十一章 无计划 常盲目

“吃不穷，穿不穷，不会打算一世穷”，同样忙忙碌碌，有没有计划结果会有天壤之别。没有计划盲目行动，会大大增加风险，只有订好计划，事情才能有条不紊地进行。

无计划的勤奋是无用功 /256

有计划却往往不合现实 /259

忙不一定代表有效率 /262

做事忙乱而不是胸有成竹 /265

草率行事，不能三思而行 /268

不学理财，不会投资 /273

不重视信息盲目投资 /279

急于求成不能稳扎稳打 /283

第十二章 无权谋 少手段

“秦失其鹿，天下共逐之”，财富就是人们追逐的那头鹿。财富是人们共同追逐的目标。没有一定的权谋与手段，就不可能争得过人家。又怎么能守得住已经到手的财富呢？“无商不奸”，想发财的人，不“奸”一些怎么能行呢？

缺少赚钱的手段 /288

感情用事动不动就发飙 /290

不懂自我推销与借力使力 /292

头脑一热就拍板做决定 /296

什么都舍不得放弃 /301

不敢做坏事，不会诈术 /303

小利靠计谋，大利靠人品 /306

>>>第一章 不立志 无长志

“志当存高远，心当怀天下。”志向就像大海里航行的指路灯，指引前进的道路和方向。有些人就是没有志向，他们浑浑噩噩混日子。还有一些人常常立志，但他们的喜好总是在变化，目标如同浮漂。不管是不立志还是无长志，都是行不通的。人生总是充满着变数，唯有志向远大、勇于坚持的人，才能在惊涛骇浪中乘风破浪，成为富有的人。

穷人永远把自己当穷人

现在，追求财富已成了流行语，有了财富，就可以实现很多人生理想。

当今，穷不再是让人们感到光荣的事了。

古人遣词造句很有意思，比如“穷困”这个词。穷则困矣。贫穷的人往往停留在温饱阶段，甚至温饱都难以解决，这样的人自然就是在困境之中了。

一个困字说出了人生的辛酸。

很多人都听过《我赚钱了》这一首彩铃，它朴实无华，却拨动了无数人的心弦。

我赚钱啦赚钱啦我都不知道怎么去花
我左手买个诺基亚右手买个摩托罗拉
我移动联通小灵通一天换一个电话号码呀
我坐完奔驰开宝马没事洗桑拿吃龙虾
我赚钱啦赚钱啦光保姆就请了仨
一个扫地一个做饭一个去当奶妈
我厕所墙上挂国画倍儿像艺术家！

这首彩铃一段时间内风靡全国的大街小巷，很多场合都能听到它，受到很多人的喜爱，尤其是年轻人，究其原因就是它道出了年轻人渴望获得财富的心声。

财富是一个人社会地位的体现和象征，更是生活幸福的保障。

一个人不会总穷困的，只要不断努力就一定能够改善自己的生活，成为一个富裕的人。

现实生活中，很多人每天为生计奔波，在烦琐生活的压力下，消磨了斗志。获取财富，渐渐像是一个久远的梦，又像是天边的云彩，看上去很美，可是怎么也抓不住。然而，在这个充满机会的时代，机会只属于具有远大志向的人，属于不断努力和进取的人。

一个人如果总抱着穷人的心态，就会桎梏自己的心灵，让自己始终被生活羁绊，心灵蒙上了灰尘，行动胆怯，不愿意付出，也不敢付出。最后，一次次地错过各种机会，在时代的大潮中成为弃儿。

穷不怕，怕的是穷的心态。始终认为自己这辈子只能是一个穷人，就只能在时代的挑战中故步自封。

出生时的贫困不是自己的原因，死亡时的贫困就要反思了。

改变穷人的面貌和状态，首先就要改变穷人的心态，就要把自己想象成一个富有的人士，就要想想一个富有人士应该如何去做。

我们见过太多的例子，那些成功的人，不管出身如何，始终在进步，在奋斗，他们不甘心成为一个碌碌之辈。

有这么一个故事。

大家都见过以收破烂为生的人，很多人见了避之唯恐不及。可是，就有这么一个人，却不甘心在这种生活中度过一生。他每天都积极地面对人生，而不是消极地等待所谓上帝的救助、菩萨的保佑。

一天，他忽然想到：自己收购的易拉罐，直接卖出去，一个只能赚几分钱，如果把它熔化了变成金属来卖，价钱也许就要涨好几倍。

想了就立即行动，他先试着把一个个的易拉罐熔化，变成一个个指甲大小的金属坨坨。接着他又花钱请人对它的成分进行测验，结果很让人欣喜——这种金属是一种非常贵重的合金。

果然如他先前所想，卖熔化后的金属价格要比直接卖易拉罐高出好多倍。通过这个方法，他很快就积累了一定的财富。接下来，他又办了个金

属冶炼厂，一年就炼出数百吨铝锭，赚了上百万元。

一个“收荒匠”成了一颗冉冉升起的财富新星。

故事听起来像是神话，但生活中这样的故事每天都在上演。

可见，穷人必须先改变心态，不要始终把自己当做穷人，其未来才会更加美好。

胸无大志的多是穷人

志向是个人成功的密码，它就像海上的航标。有了航标做向导，海轮才能躲开大海的惊涛骇浪，才能在蜿蜒的海峡中穿越，才能把一船船的货物安全送到目的地。

有了志向，一个人才能找到事业发展的方向和目的，找到成功的阶梯；有了志向，他就能始终不渝地朝着一个方向前进，始终把握前进的方向。

有一首歌很多年轻人可能没听过，当年却十分流行，这里面就包含了朴素的道理：

大海航行靠舵手
万物生长靠太阳
雨露滋润禾苗壮
干革命靠的是毛泽东思想
鱼儿离不开水呀
瓜儿离不开秧
革命群众离不开共产党
毛泽东思想是不落的太阳
鱼儿离不开水呀
瓜儿离不开秧
革命群众离不开共产党
毛泽东思想是不落的太阳

这首歌是歌颂伟大领袖毛泽东主席的。毛主席是中华人民共和国的缔造者。从创业的角度看，毛主席是一个成功者。在创业历程中，他从小树立的远大志向为其一生的革命工作和成长埋下了伏笔。

他的一生就是不断实现理想和志向的一生。

志向的力量就是这样强大，强大到让一个小山沟里的农村娃一路走来，走进北京城，成为中国革命的代言人，成为中国革命的领袖。回头想想，毛主席的成功不就是因为具备了远大志向的原因么。

毛泽东十几岁时就立下了远大的志向，这可以从一首诗里看出来：

孩儿立志出乡关，
学不成名誓不还。
埋骨何须桑梓地，
人生无处不青山。

这恐怕就是毛泽东一生功业的起点吧。

当然，我们都是普通人，不具备伟人的勇气和眼光。然而，不管做什么事情，志向都是一个人成就一番事业的基石。

我们不能想象一个每日糊里糊涂，浑浑噩噩过日子，过一天算两晌的人能够跟上时代的节拍，抓住时代的脉搏。这样的人的选择是被动的，行动是迟缓的，成就自然也就可想而知了。

人没有天生就成功的，人们的成就都是建立在一定基础上的。

很多人说那些富二代、官二代占据了人生的制高点，占据了社会的好资源，我们又怎么能争得过呢？我们缺这个，少那个，能够侥幸在这个世界上有口饭吃已经很不错了，至于其他的想都不敢想了。

一个不希望成功的人注定不会成功，一个不希望致富的人注定与财富无缘。

每一代人都是在前一代的基础上去奋斗去努力。我们可能和别人不在同一起跑线上，可能我们刚起步时，别人已经登上了人生的高峰。对于一

个人来说，这些不应该成为人生的障碍。对每个人来说，成功就像那个带刺的玫瑰，看着美丽，但要伸手去摘就要承受痛苦和代价。所以，玫瑰花香才会漂洋过海，才会成为爱情最美好的象征。

爱情是美丽和甜蜜的，获取爱情的过程往往是波澜起伏。这才会有那么多可歌可泣的爱情故事流传至今。

追求成功就像是追求心爱的女孩子。追求女孩子就要设定目标和方向，也只有有了方向和目标，你才有前进的动力，才能想办法去追求去付出，才会最终抱得美人归。

正像幸福家庭需要共同建造一样，一个人有了远大的想法，就会在建设家庭的过程中节衣缩食，互相鼓励，相互拥抱，学会共同面对人生的困境和挑战。也只有这样才会让家庭的航船越过激流险滩，才会百折不挠，奔向宽阔的海洋，拥抱无限的空间，享受人生的快意。

爱迪生是大家很熟悉的发明家，可是有谁知道爱迪生仅仅上过3个月的学，在上学期间竟然还是老师口中只会做白日梦的少年。

1928年，美国国会给爱迪生颁发一枚金质奖章，这个奖章是对这个伟大发明家贡献的肯定。

他的发明价值太大了，超出我们常人的想象。

你可曾知道，支持爱迪生成功的动力是什么？就是远大的目标。

爱迪生从不满足自己的现状，更不愿在庸庸碌碌中度过自己的一生。他给自己设定了远大的目标，并切实按照设定的目标去努力。

爱迪生的起点低，可想而知其间付出的辛苦。上天不会辜负那些付出了精力和时间的人。爱迪生尽其所能地阅读一切和计划有关的书。直到有一天，他终于发现自己具备了独立进行科学实验的能力。伟大的发明家从此诞生了。

进行试验的过程中，爱迪生也是个典型的工作狂，工作成了他生活中最重要和不可或缺的部分。他不分昼夜劳动，每天天还没亮就进实验室，工作到自己实在撑不住了才罢手。

就这样，才有我们熟悉的发明一个个诞生。

也正是这个人点亮了我们的世界，让我们生活从此走上了光明。

一个人拥有的远大志向，是成就的基石。

朋友啊，如果您想在自己短暂的人生旅途中实现些什么，想让自己的人生变得不那么乏味，想让自己有些成就，就请仔细地反省一下自己，看看自己是不是有远大的志向，自己的目标是不是清晰。

如果有，那么恭喜您，请您坚持下去，总有一天和暖的阳光会照耀您前进的方向。

如果没有，请您不要气馁，站起身来，好好想想自己的未来，想象一下十年后的您是怎样的。动一下笔，把它写到自己笔记本上，把它变成心中的梦想，变成行动的指南。未来正在向您招手，美好的生活就从今天开始了。

行动吧，朋友，请相信自己，人生的道路就在前面，生活之船从此远航。

缺少发财的雄心

英雄不问出处。每一个英雄的成功都不简单，每个英雄的成功都是英雄们的理想和雄心的赞歌。

英雄人物能够走进人们心中，令无数人扼腕、惊叹，原因就在于英雄们做出了与众不同的事情。这些伟大的事业和功绩的背后，无不是由勃勃雄心做发动机来驱动的。

回过头看看那些穷困一生、挣扎在生存边缘的人，无不是缺乏雄心和动力的人。也许，这些人也曾有过那么一闪念的理想和梦想。最终，只是一闪念，这个念头就被自己甘于现状的思想所埋没。

很多大学生一毕业就希望端上公务员的铁饭碗，究其原因，一个是背后的权力寻租，另一个就是稳定的生活保障和社会地位了。

可是，不知道他们想过没有，人生远远不是安逸，远远不是稳定。

我也曾在类似的机构工作过，那真是惬意，寒尽不知年了。更有各种不知名的奖金和福利。你不用考虑外面的风风雨雨，也不用担心哪天会丢掉饭碗。

这样的日子确实舒服，也令人向往。可是，一天天这样过去，你就会发现，岁月在自己的脸上留下了无情的痕迹，自己变得不那么年轻，不那么富有朝气，身体也渐渐发福。

每日在寻常的工作中度过，时间一天天溜走，换回了地位的上升和物质的回报。

猛然惊醒，难道人生就仅仅限于此？

生活像一条河流，永远奔腾不息，人生是一个探索的过程，是不断挑

战的过程。

读万卷书，行万里路。正是在这样的感召之下，我毅然决然告别了旧日安逸的生活，踏上了远行的历程。

我们是普通人，不期望有多大成就，但总还要按照自己的意愿去追求，这样的人生才不会有遗憾。当然，我不是一个见钱眼开的人，至今还徘徊在穷人的行列。也正是如此，我才深深有了体会。

穷人要想改变自己的命运，就要向狼学习，就要像狼一样对猎物有无止境的欲望和追求。

金钱就像待字闺中的姑娘，不到出嫁的那天就不能见到最美丽的那一面。追求金钱，就要对金钱拥有敏感的嗅觉。

穷人缺钱，缺的不仅仅是手里的那些屈指可数的钞票，这些钞票不过是对过去艰辛劳动的补偿。穷人缺的是追求金钱的动力和追求事业成功的雄心。雄心是一个人成就事业的法宝。有了雄心，你就敢想，敢干，敢于承担一般人不敢承担的风险和责任。只有在雄心的激励之下，你才能一步步走出困境，挑战一个个潜在困难，最终实现自己的梦想。李宗吾先生在他所著的《厚黑学》中曾经毫不隐晦地说，古往今来的人成功的诀窍就是两个字。一个是“厚”，一个是“黑”。

刘备成就事业的基础是“厚”，脸皮厚，什么话都能说出口，脸不红心不跳。

曹操成就事业的基础在于“黑”，黑心黑肝，那句“宁可我负天下人，不可天下人负我”成了名言。

一时间，厚黑学成为流行学说，大家莫不以为厚黑一途是人生的法宝。

在我看来，厚和黑不过是成事的手段而已，并不是成功的最重要条件。成就一番事业，光靠厚黑是不行的。事业成功的基石在于对成功的渴望，在于征服世界、成就功业的雄心。

西方哲人有句名言：不想做将军的士兵不是一个好士兵。

一个没有雄心，不想成就一番事业的人，生活中必然懒散，行动上必

然迟缓，思想上必然麻痹，自然也就不能处处想占先机，谈不上什么功业和成就了。

雄心永远是成就一番事业的发动机和驱动力。拥有了雄心就能够让你有无穷的动力，就会让你有想要征服世界的欲望和精力，这样，成功还会远么？

穷人缺钱，却不能缺了见钱眼开的雄心。缺钱是暂时的困难，还有崛起的希望。缺了见钱眼开的雄心，那就永无出头之日，只能潦倒度日，穷困到老。

人不可能选择自己的出身，未来却是可以选择的。只要你努力了，一切皆有可能。

如果你不甘心过平庸的生活，如果你想要去做一番大事业，如果你想摆脱自己贫困的困境，那就让自己拥有雄心，就像拥有了一件征服世界的武器。

有了雄心的支持，世界上的一切都会不知不觉地改变，到了成功彼岸的那一天，再回头去看看自己走过的道路，也许你会惊诧自己竟然在雄心的驱动下走了这么远的路程。

有人说，要想成功就要想象自己成功的样子，按照自己勾勒出的路径，不断地朝着成功的方向和目标前进。这大概就是改变命运的法宝吧。

法国曾有一个推销装饰肖像画的年轻人，叫巴拉昂。在短短十年之间，他就跻身到法国 50 位最有钱的人的行列。

1998 年，巴拉昂去世了。不久，法国《科西嘉人报》上刊载了一份他的遗嘱。遗嘱中，巴拉昂说自己曾经是一个穷人，离开人间的时候却是一个富人了，在进入天堂门槛时，他不想把自己的秘诀带走，如今，他的秘诀就放在法兰西中央银行保险箱内，并希望人们能回答他的问题。

他的问题是：穷人最缺少什么。人们看到了巴拉昂的问题后，纷纷猜测答案是什么。

大多数人说：穷人所以穷，是因为他们缺乏金钱。是啊，作为穷人，首先是缺金钱啊！

另外一些人认为，穷人之所以穷，因为自己缺乏机会。他们的穷，是因为运气不好，不能把握住好的时机，譬如，在股票开始疯涨的前期没有买进，另外在股票疯涨之后没有抛出，反正穷人总是运气不好，总是背运。

还有一些人认为，那些能够迅速致富的人都是具备了专业技能的人。而一些人之所以不能致富，主要的原因就是没有一技之长。

到了巴拉昂逝世一周年时，巴拉昂的律师以及代理人共同在公证人的监督下打开了保险箱。

保险箱中写着巴拉昂留下的秘诀。只有短短的一句话，那就是：穷人最缺少雄心。

其中有一位小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀，其他的人都没有答对。

人们很好奇，为什么小姑娘能够猜对，小姑娘说：“这是因为，姐姐带男朋友回家时，总是告诉我不能有雄心！不要有什么雄心就好。所以，我觉得也许雄心就是人们能够得到自己想要的东西的原因了！”

雄心是医治失败的特效药，更是那些所谓奇迹的起点。保持一定的雄心，就能够在竞争中脱颖而出，这才是穷人致富的良方。

没有人生的奋斗目标

人生需要奋斗，奋斗的人生充满激情，只有奋斗才是成就事业的基石。

奋斗是一个有追求、有志向的人最好的出路。有了奋斗的目标、努力的方向，才会懂得自己要向哪里前进，才会更有成就。缺乏远大理想，奋斗就没有实现的目标，也就不可能达到理想的彼岸。年轻，就要有理想，就要有远大的奋斗目标，不然，人生将变得乏味和令人沮丧。

知名的《泰晤士报》大老板诺斯科克利夫爵士是公认的“新闻界的拿破仑”。

某一天，爵士在一个以前从来没有见过的助理编辑的办公桌前停了下来。

他对编辑说：“你到这里大概工作多长时间了？”

编辑回答说：“大概三个月。”

“那么，你是怎么看这份工作呢？是不是还喜欢这份工作呢？对于办事程序熟悉了吗？”

“哦，还好吧，这份工作我还是蛮喜欢的。”编辑激动地说，然后，盯着老板看了几眼，心里面还在纳闷为什么老板会问这些问题呢？

“那么，你的薪水怎么啊？”

“哦，大概一星期 5 英镑多。”

“你是不是很满意自己的现状呢？”

“是的，当然满意了。”编辑满脸带笑地说。

“可是，我可不愿意我的职员志向停留在一星期拿 5 英镑就满足的状态啊。”

“5 英镑薪水，50 英镑的理想”的奋斗目标，这才是我们应该有的

雄心。

世界上太多的人一辈子一事无成，重要的原因就在于他们很容易满足。

为了一份工作，拿那么点薪水，这就算他们的理想了。很多人一辈子做同样的事情，拿着低薪，到死了也不肯改变。

他们不是不知道外面的世界非常的大，能够获取的猎物多么的丰富，可是，他们不愿去尝试，就像动物在人的长期呵护之下，只要有了点食物就心满意足一样。然而，作为万物之灵长的人类，如果仅仅是停留在这个状态，他的生命也就没有太大价值了。

人生不仅仅是获取食物，还应该有很多其他的追求。人们能做的应该更多，他们不能只是把自己变成别人的铺路石。

成功的人总是雄心勃勃，斗志昂扬，绝不满足现状。他们始终想着不断进步，成为更有成就的人。

华人漫画家蔡志忠的作品行销海内外，卖出的作品超出一亿多幅。

15 岁的时候，蔡志忠就只身前往台北打工。他在领到第一个月薪水后，给父亲寄了一些钱，并附上了一封信。

信上写着：“……我现在每天不断地画漫画，这是因为它是我自小立下的志向，它在我的内心不停地鼓舞我，让我不懈努力、不断进步，我不仅要全乡最好、全彰化最好、全台湾最好、全中国最好的漫画家，我还要做全亚洲最好的漫画家。……”

经过 20 多年的辛勤努力，蔡志忠终于成为全亚洲最好的漫画家之一。他的作品更是获得了台湾地区艺术家梦寐以求的“金马奖”——最佳卡通片奖。

内心涌动的激流是成功的密码，是一个人成功的驱动力。激情是对人生理想的渴望，更是对成功的许诺。如果，一个人希望成就一番事业，他的理智就会告诉他，一定要保持激情。这是自我内心的驱动，是对未来生活的渴望。

生命中总会有某些事情能够让人冲动和保持激情，这是一种可贵的品

质。这也将伴随着人们的成长而进步。但是，事实上，并非每个人都能够始终保持这种激情。

如果一个人出现了信心衰退、意志消沉、缺乏志向的情况，就要想办法扭转，千万不能让热情冷却，不能让志向的火焰熄掉。要下定决心，让自己明白：绝不能再没有激情地活在这个世界上，更不能浑浑噩噩地虚度一生。保持振奋的心情，保持旺盛的斗志，让自己的人生有目标地生活，就一定能够大踏步地走上成功的道路。

奋斗目标是一个人实现理想的要求，更是一个人心胸的表现。一个人如果有远大的志向和强烈的成功欲望，就会为这个目标努力。没有方向和目标的人生一定不能成功。

人和动物一样，功利心很强，只不过大多数动物吃饱后不是休息就是玩乐，而人吃饱后会有更丰富的活动。

现实社会中，越来越多的人希望得到更多的财富，实现自己的价值，让自己的人生更加多姿多彩。

在现代这个以财富作为主要衡量标准的社会里，贫穷已经不是光彩的事情了。我们不要掩盖自己对财富的渴望，因为只有获得了更多的财富，人才能获得更大的人生自由度，也才能更好地享受生活，体验生命。

这就像鸡和鹰。

鸡在自己的世界里转圈圈始终走不出去。

老鹰纵身一跃，飞上高空，翱翔在云端，成了空中之王。

渴望财富的人，就要把目标定得远大一些，才能成为时代的骄子和富有的人。

有了大志向就更容易取得大的成就，容易获得财富的青睐。

“30年河东，30年河西”，“谁也不会一辈子当富人，谁也不会一辈子是穷人”。

穷和富不过是人生成长的一段历程，已经富裕的，戒骄戒躁，继续努力，不断进步。没有富裕的，继续努力，不断成长，立下远大志向。

人生苦短，黄粱一梦，贫不失其志，富不要骄矜。做到了这些，就可

能富贵，实现人生的理想和梦想。

一时的穷困，不应该成为终生的负累，有时候穷更能成为前进的动力和经验。当然，穷人要及时地改变自己的观念，树立“人穷志不短”的理念和信心，不断按照自己的理想和信念努力，就一定能够在理想和信念指引下不断前进。

没有向命运挑战的决心

财富是恒久不变的话题。

古代社会是根据社会阶层进行财富分配的，阶层高的人得到大多数的财富，阶层低的人们得到较少的财富，财富随着阶层的不同而不同。那个时代，出身就决定了财富的多寡，一些人出生就拥有财富，而有些人一辈子穷困。

随着社会的发展，人们打破了根据出身确定财富的规则，社会出现了自由民，人们可以通过努力获得财富。现在，人类已经进入了一个可以自由施展、大胆追求财富的时代。

财富话题在今天是大街小巷人们热议的话题。中国人第一次可以大胆表达自己追求财富的理想。脱离了旧制度的禁锢，人们变得活跃，市场成了社会的主宰。市场中，一切皆有可能。

出身穷不怕，只要足够勤奋，足够睿智，不断地努力，财富梦就一定能够实现。还有什么理由不去拼搏呢？

我们走出了黑暗的隧道，看到了久违的光明，乘上了奔向未来的快车。世间的一切都已经改变。

过去，你可以悲叹人生境遇不同是因为出身不同而导致机会不同，那在今天，你就完全不必这么烦恼。

人们终于可以自由呼吸，可以让财富成为身上最耀眼的光环，可以经商致富而不用背上“投机倒把”的骂名。

穷再也不是人们不改变命运的借口，不是值得夸耀的事情。

社会的公平和正义使当今的人们享受到了从未享受到的尊严。自由呼

吸，成为每一个人自由的主张和动力。你不需要一辈子被禁锢在土地上，可以自由迁徙。尽管还会有不和谐的音符，一切终究改变。

穷也许不是自己的选择，也许因为各种原因，然而，社会一切都改变了。

昨天的乞丐，今天可能就是老板，昨日的服务员，今天可能就是亿万富翁。我们可以从报纸上、电视上看到无数创业的典型和经历。人们不断地被身边的新闻刺激，原来世界也可以变得这么精彩，人生也有这么多的美好。

如果选择了不要贫困，就要有向命运挑战的勇气，失去了勇气，就必然在人生的道路上举步维艰。

沧海桑田，一切都改变了。

贫穷，多么令人憎恶，阻碍了多少才华横溢者前进的步伐，让无数人在这个繁华的世界中饮恨终身。

有的人说穷有什么，穷不是我的过错。这句话也许不错，尽管没有了阶级划分，尽管没有了贵族奴隶，个人的出身仍在这个世界上起着作用。

知识经济时代打开了通向未来的大门，世界通过沟通变得更加繁荣。人们的社会地位也在这剧烈变动中不断变动。只要你努力，拥有对命运挑战的勇气，就一定会跨过横亘在面前的条条大河、座座高山。缺乏勇气的人会丧失辨别力，会成为被抛弃的对象。

根据研究，对那些功成名就的人来说，贫穷不仅没有成为障碍，反而成为前进的动力。他们在贫困的时候，没有失去对生活的信念，始终抱着积极的态度。有时候，正是贫穷促使他们寻求改变的途径，创造出不凡的人生境界。人生就是场竞技，是不断挑战、不断进步的历程。

勇于挑战，不断地进步，才能获得充实的人生，才能成为人生竞技场上的胜利者。胜利永远只属于勇于挑战的人们。有志者事竟成，这是成功人士的写照。没有永恒的成功，没有什么人可以永远不败。勇于向贫穷挑战，善于向命运宣战，才能造就成功的人生，才能造就伟大的自我。

有一个故事，很能说明问题。

在美国西部有个小山村，村里有一个家境穷困的少年，在 15 岁时候

就写下了这样气势豪迈的《一生的志愿》：

“要到尼罗河、亚马孙河和刚果河探险；要登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦金利峰；驾驭大象、骆驼、鸵鸟和野马；探访马可·波罗和亚历山大一世走过的道路；主演一部《人猿泰山》那样的电影；驾驶飞行器；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；谱一部乐曲；写一本书；拥有一项发明专利；给非正常的孩子筹集 100 万美元的捐款……”

这个小伙子一下子写了 127 个目标。

对一般人来说，要实现这些就像做梦一样。他不是这样，而是将全部的心思都用在了实现自己的宏愿上。他的一生都为实现自己的宏愿而努力，他从此就不断地朝这个方向努力，开始自己漫漫的人生旅途。经历了漫长的 44 年，终于实现了自己所写的宏愿中的 106 个愿望。当有人问他的时候，他笑笑说：“很简单啊，我只是让自己的心灵先到达那里，于是，我的周身就充满了力量，这以后，就只要沿着目标的方向前进就成了。”

就因为从小立下的宏愿，而终于成就了一番事业。难道，不正是一个真实的向命运挑战的例子吗？

很多人终其一生都不能实现自己的夙愿，到老了留下很多遗憾。

一生被所谓的琐事缠身，年少时立下的宏愿都成了久远的泡影。作为一个人，也许生活很安逸，但是，失去的则是对生活的期望和无数的可能。

相信贫穷是命中注定的

西方有句名言：贫穷不是因为上帝的缘故，只是因为你从来没有产生过致富的愿望和梦想。

只要有了梦想，你就能够发现机会，找到机会，只要你能大胆地抓住机会，你就很容易获得成功，让人生收获得满满的。

美国有一个穷人的儿子叫福勒。他的人生经历很不一般。

刚刚5岁，因为家里贫穷，他就下地参加劳动。到了9岁，他还是靠着赶骡子维持生计。对于这样贫困的家庭，劳动是自然的事情，贫困像是天经地义的，没有人想着去改变。大家都认为这就是生活，生活就应该是这样的，尽管这样的生活仅仅能维持生计。

劳动和贫困没有什么可抱怨的，这些家庭还认为贫穷是命里注定的，没有改善处境的要求。

幸运的是，福勒的母亲不这样想，她不满足于仅能够糊口的生活，而是常常教育自己的孩子，千万不要只满足于简单的生活，生活丰富多彩，贫穷不是注定的，有想法就一定能够从贫穷中摆脱出来。她说上帝不是导致贫穷的原因，出身不是致富的障碍。缺乏理想，缺乏对富裕的想象力才是贫穷的根源。

福勒听了母亲的教诲，觉得应该改变自己的人生。

虽然出生在贫困的家庭，条件也很一般，但他相信母亲的话，不甘于现状，就总能找到改变命运的机会和途径。人生需要丰富的经历，需要在抗争中改变自己的命运。

经过认真考察，福勒决定把经营肥皂作为发财的主要途径。

一旦选择了这项工作，他就积极地投入了进去，他挨家挨户出售肥皂长达 12 年。

有一次，他听说供应商决定拍卖自己的公司，报价 15 万美元，他决定取出自己积蓄的 25000 美元，交了保证金，又东拼西凑，筹集到了 11.5 万美元，即使如此还差 1 万美元。他几乎用尽了所有的渠道，他向上帝祷告，然后决定开车一个人走遍整条大街，直到在某栋商业大楼里看到第一道灯光。

夜深了，将近十一点钟，他开车出发，沿着芝加哥大街驱车而去。一直过了好几个街区，这才发现了那个希望中的一家承包商事务所微弱的灯光。

就像看到希望一样，他一直走了进去，就看见写字台边坐着一个已经非常疲乏的人。

福勒感觉自己一定要更勇敢些。

“你想不想赚 1000 美元？”福勒直截了当，开门见山地说。这句话把这个疲乏的承包商吓了一跳，一下子清醒了许多：“是啊，当然想。”

“那么，请给我开一张 1 万美元的支票吧，在我还清欠款的时候，我就会给你多支付 1000 美元的利息。”

于是，他就把给自己借了钱的人的名单递给了承包商，承包商仔细地看了这份名单。接着，福勒又详细解释了自己为什么要进行这次商业冒险。这个承包商被福勒深深地打动了，最终福勒口袋里带着承包商给的 1 万美元离开了事务所。

以后的日子，福勒有了一家自己的公司，生意越做越大，又拥有了四个化妆品公司、一个袜业贸易公司、一个标签公司和一家报社。

穷则思变，这是一个人成功的根源，是一个人能够改变人生，成长起来的主要动因。改变思想，你必将在未来成为时代的宠儿，也必将成就一番事业。

相信人无横财不富

中国有句俗话“人无外财不富，马无夜草不肥”。好多人都把这个奉为真理，身体力行地去做。

难道真的这样吗？其实，这让人走入了误区。天底下哪有外财？没有天上掉馅饼的事情。

有这样一个故事。

有一个地方住着一对夫妇，他们有一块田地，依靠着田里的收成勉强过活。还好，他们还养着一只母鸡，这样，每天还可以得到一个鸡蛋。

很奇怪的事情发生了。突然，有一天这只母鸡竟然下了一个金光闪闪的金蛋。农夫很高兴，就将金蛋拿到了市场上去，结果得到了很大的一笔钱。农夫回家里，每天只是盯着这只生金蛋的鸡看，心里想不错啊，这样自己以后就再也不用干活了，以后只要需要东西，直接把金蛋换成钱，到商店买就成了。

就这样，夫妇靠着母鸡每天下的金蛋，很快就发了大财。不仅如此，还购买了最肥沃的土地，盖起了漂亮的房子，雇用了很多人，日子很舒服。

然而，即使这样，他们也不满足，仍然希望获取更多。直到有一天，他的妻子说：“既然这只母鸡每天都可以下个金蛋，说不定它的肚子里面一定藏着更多的金蛋……”

丈夫也十分兴奋地对老婆说：“是啊，赶紧把这只鸡杀掉，把金蛋都取出来，这样也不用每天一个那样麻烦了。”

于是，丈夫拿来了一把刀，把那个下金蛋的鸡给杀了。没想到，这只

鸡肚子里并没有金蛋。

故事道出了某些穷人的思维。这些人不想细水长流，也不想积累财富，而希望一夜暴富。结果不仅没有得到应该得到的，反而失去更多。究其原因，就是投机心理作祟，没有耐心地付出劳动，只想快速得到自己本不该得到的东西。

这几年，网络、邮箱、街头小广告上面总有一些所谓的一本万利和一夜暴富的垃圾信息，并且还不断蔓延，愈演愈烈。什么“轻轻松松每月就能赚数万”“只要投资几百元，就能得到数万元”“财富的飙升之道”，等等，都是鼓励人们不劳而获、以小搏大的骗人消息。

这让人感觉，好像不需要费力气，就能变成百万富翁、千万富翁。也不想，真要有这样的事情，世界上还有穷人吗？

“马无夜草不肥”这句话格外具有煽惑力。这是因为，穷人急切想改变自己的命运，想尽快得到财富，获得成功，没有想到的是，这种观念不仅不能帮助穷人致富，反而毒害了穷人的心灵，让穷人不能脚踏实地地做生意。

世界上哪有一夜暴富的神话，也没有轻而易举、简简单单就能够获得成功的可能。

从我们观察的角度看，真正能够最终成就一番事业的人，一定是那种正正经经做人，堂堂正正赚钱的好汉，绝不是投机取巧的孬种。

迷信所谓的机遇

穷人如果做一件事情没有成功，往往把结果归结到运气上，认为自己的运气要好一点，结果就不是这样。穷人因为过于关注运气，从不在自己的身上找原因，就只能有一个结果，那就是永远受命运的愚弄。

穷人一向把运气看得比什么都重要，他们认为运气才是能够决定一生的东西。没有运气，不管怎样努力，也都无法弥补。一般来说，穷人习惯于在等待中改变自己，希望靠运气来解决问题。

好多天了，伊塔一直坐在他的地边发呆，不去挖成熟了的土豆。他的邻居安第很奇怪，就问他为什么不去干活，伊塔说：“我不用受什么累的，这是因为我的运气好极了。有一次，就在我要砍几棵大树的时候，忽然刮起一阵飓风就把大树的根给刮断了。还有一次，正当我要焚烧地里的杂草时，只见一道闪电就把它们全烧光了。”

“噢，你的运气的确不错，现在你又干了些什么呢？”安第问。

伊塔说：“我在等地震，地震就能够把我的土豆从土里面给翻出来。”

可想而知，就像我们知道的那样，那些地里已经成熟的土豆直到烂掉了也不可能被地震震翻出来。

穷人的通病就是迷信运气，这导致他们不肯通过自己的能力去行动、去追求。一般来说，能够创业、创富和成功，这里面可能有一些运气，但是，运气肯定不是创造财富的首要条件。这是因为，即使是运气，也只在勤奋和努力中才会出现。只有思维突破局限，并积极地行动，才能摆脱命运的束缚。

富人从不相信命运，也不相信所谓的运气。他们认为，实现这一切只

有通过勤奋和努力，只有不断地辛勤工作，才会有所改变。

富人也会抱怨什么。他只相信要想改变自己当前的状况，只能靠自己，只能靠双手。

他们更清楚，社会绝对不会永远同情弱者。社会上的人们给你同情，只因为你是弱者，这些不会对你命运改变起多大作用。一个人靠博取他人的同情为生是很难有所作为的。

富人不会坐等运气降临到自己身上。他们相信，如果没有机会，只要精心地处理好自己的每一天，只要把握住生活中的每一个细节，就能给自己的事业奠定良好的基础。

穷人却不像富人那样，他们的思维已被牢牢地禁锢在命运的冰窖，怎么也冲不出去，怎么也看不到光明。

穷人，积极地行动吧，只有这样生命之花才会绽放，才能摆脱命运的束缚和羁绊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

>>>第二章 不进取 易知足

生在人世间，财富是每一个人都希望获取的。成为富人的大多数都源于对生活的不满足和对未来的希求。只有那些进取心、上进心很强的人才能成功，才能获得人人羡慕的财富。穷人想要改变穷的面貌，就要随时代不断进步、不断进取。

假清高，觉得爱钱不对

很多人一提到欲望，就容易想到性。在他们眼里，人生最重要的就是欲望，而欲望最主要的就是性欲。

是这样吗？

其实，所谓的欲望包含了很多种东西，包括对物质、对金钱、对名利、对权力的希求。一些欲望是人们天生就具备的，另外一些则是后天才有的，所谓的欲望也不过就是一种期盼而已。欲望，不是要一个人贪得无厌，也不是贪大求全，它只应该是一种生活目标和一种人生理想。

富人的欲望和一般人的欲望不一样。富人的欲望容易超出他们显示的能力。这需要打破现在的立足点，只有打破了眼前的樊笼才能够实现。

希望创造财富的人的欲望是有行动和牺牲精神支持的。创富者的欲望是不安分的，一定高于现实，需要踮起脚，甚至跳起来才够得着。梦想是欲望的别名，人的梦想有多大，事业就有多大。

如今是一个创富的时代，人们的最大欲望当然是金钱了。

很多人反驳说，佛家不是讲“无欲则刚”么，道家不是提倡“与世无争”么，人有贪欲多么不好啊！可是，请你仔细想想，佛家、道家渴望的虽然不是金钱，但是，他们过的也不是我们这种“上有老下有小、处处有压力”的日子，我们的日子只有金钱才能解决啊。

我们对金钱充满渴望并没有什么错，佛家、道家他们也有欲望，佛家渴望成佛，道家渴望长生。

人人都有欲望，只不过欲望不一样罢了。如今，已经不是一个穷光荣的年代了，你爱钱的话就大胆地喊出来，不要有什么不好意思。金钱能改

善我们的生活，能衡量自己的人生价值，能赢得别人的尊重，我们为什么还要抑制呢？

喜欢钱，那么就大胆追求吧。圣人孔子在自己学有所成的时候，不也周游列国么，不是也要求一官半职吗？

一个人之所以始终徘徊在穷人的行列，不是因为他的口袋里没有钱，而是因为他对金钱“麻木”。

在西方国家，就是因为这个原因，那些领取救济金的人才比乞丐更受歧视。所谓命运，不过是掌握在自己的手中，尽人事，听天命，前进总比原地踏步强吧。

市场经济时代是天高任鸟飞、海阔凭鱼跃的时代，它给人们提供了改变命运的手段和机会。每个人都能够通过自己的努力改变命运，那些百万富翁当年也可能是个穷小子。

安于现状怎么可能发财

穷人最喜欢的一句话是：“知足常乐啊！”只有知足才快乐啊，这个道理很简单嘛。富人则常说：“如果不能够紧紧地跟上时代的步伐，就一定会成为落伍者。”

穷人经常沉醉在以往成功的经验上，习惯自己既定的行为。他们会说：“看看，我目前过得很好啊，不需要改变。”“我以前就是这样做的啊”，等等。正是这种意识阻碍了个人的进步。

人都是有惰性的。环境稳定下来了，只要付出 50% 的精力就可以应付他的工作，人们往往就变得懒惰，不思进取。现在社会飞速发展，一日千里，已经不是不进则退了。任何人如果不能够紧跟时代的步伐，注定会成为落伍者。

一个人只有永远不满足现状，不否定自己的过去，才能立足现在，挑战未来；才能不拘泥于旧事物的约束，勇敢地追求更美好的未来；也才能不安于现状，不满足现状。

那些浅尝辄止、安于现状、不思进取的人，一定不会做出大成绩。

只有那些具有崇高目标，期望成就大业的人，才能不断地超越自我，比周围的人走得更远，因为他有足够坚强的意志，能够激励自己付出更多的汗水，争取更好的结果。一个人如果让自己永远封闭在早已熟悉的环境中，就只能安于现状，和七彩的天空无缘相识。

两只还没有蜕变的蝴蝶透过薄薄的一层蛹膜好奇地窥视着外面五彩斑斓的世界。

“啊，真是太美了！”一只蝶蛹禁不住赞叹道，“我是多么的渴望快快

飞出去啊!”

“我才不想这些呢。”另一只蝶蛹说，“前天，暴雨突然降临的时候，那些蜂呀，蝶呀，到处找藏身的地方，装扮得再艳丽，到了这个样子，还有什么值得羡慕的呢?”

“可是……”第一只蝶蛹说，“那些风和日丽的日子多好啊!”

“风和日丽就算好了吗?”第二只蝶蛹不以为然说，“就在昨天，两只青蛙被蛇吃了，还有一只黄莺被石子击伤……这些，难道你都忘了吗?”

“可是，在这个小小的薄膜里，就这样一动不动地蜷缩着，又有什么好呢?”

“你呀，真是身在福中不知福啊。”第二只蝶蛹道，“除了蛹膜，哪里还能找到这么好的居所?你可别小看蛹膜里这么小，它安全、保险，而且绝对干净，没有污染……”

第一只蝶蛹沉默了一会儿然后说：“然而，不管怎样，我还是一定要飞出去的。”

几天以后，就见一阵大风把一只已经干瘪的蛹膜吹到了火里，天空中有一只美丽的蝴蝶，在风中翩翩起舞。

两只蝴蝶因为目标不同，决定了它们不同的结局。

目标是每个人所期望成就的事业的决心：目标比幻想好得多，因为它能够很好实现。

一个人有了目标，就有了前进的方向，就能不断地改变自己，达到美好的人生境界。

马先生能够从周薪 25 美元，升至副董事长的职位，然后又升任公司的董事长，就是因为他有目标随时鞭策的缘故。

他对目标的解释是：“你过去或现在的情况也许并不重要，只有将来想要获得什么成就才是最重要的。”

人人都可以从很有前途的生意中学到这一课。那就是：我们也该早早计划好 10 年以后的事。如果你希望 10 年以后变成怎样，你现在就必须朝这个方向努力，一个人没有计划的话，生活就会变质。

没有了生活目标，人就会变成另一个人。因为没有目标，根本无法成长。

目标是保证人们按照自己的要求做事情的基础。没有了人生的目标就只能在人生的旅途上徘徊，不能前进。

像空气对于生命，目标对于成功绝对必要。没有了空气，就没有人能够生存下去；没有了目标，也就没有成功。

有这么一个故事。

一个年老的百万富翁，散步时碰到一个流浪汉在墙根晒太阳。他问流浪汉：“你为什么不去工作啊？”

流浪汉说：“我为什么要工作？”

“你可以挣钱呀。”

“挣钱能够做什么？”

“挣钱可以住大房子了，可以享受美味佳肴，可以和一家人享受天伦之乐了。”

“然后呢？”

“你老了，就可以衣食无忧，像我一样，每天散散步，晒晒太阳。”

“难道，我现在没有晒太阳吗？”

这一定是一个哲学爱好者的作品，相信很多穷人会从中找到自己的慰藉。

幸福很多时候与穷富没有太大的关系。除了极少数把人生当做行为艺术的人，会自觉体验流浪的价值，更多人如果落到那一步，一定是因为无奈。

中国人多崇尚知足常乐，并且将这些作为精神追求。当然，如果真能做到清心寡欲，也是一件好事，但是，如果想到却不能得到，就只好蜷缩在那里希求得到上帝的爱怜。

喃喃自语着知足常乐，是一种逃避，更是无能和怯懦。穷人只有正视自己的穷，才能找到摆脱现状的办法。

我们都是现实生活中人，很多时候穷和富的确与幸福有关。那些安于贫困的人是永远不可能得到财富的，对于这些人，幸福就像是天方夜谭。

只靠那点工资，想不穷都不行

大多数穷人都是靠工资生活的。既然只能靠工资，就不可能致富。工资只不过能维持基本生活需求。

在这个社会迅速变化的时代，就是一份稳定的工作，也有单位倒闭的时候。工资是靠不住的，单纯靠工资绝对成不了富人。如果你还在为一份年薪很高的工作自豪，说明你还是穷人的思维。

张先生在一家公司搞图文设计，每个月只有那些可怜巴巴的薪水，令他头疼不已。每次朋友们聚会以及与恋人外出游玩时，都会有一笔不小的开销。

是选择跳槽还是选择下海，真是不好决定，前途好像深不可测，但是又不想舍弃眼前稳定的工作，还想额外捞钱。

后来，他买了一台电脑，在业余时间揽封面设计的活。收入增加了还结识了不少客户，闯出了名气。

他自己开了设计公司，生意相当不错。

收入稳定与缺乏自信是很多人改变境况的障碍。薪水只能满足生活的基本需求，靠薪水不能成为富人。老板雇你，不是让你发大财，也不是和你共同致富，挖不出剩余价值，你就死掉了。

江南一带明朝就有了机工、机户，富人们仗着自己有几台织布机、几间青瓦房，便大摇大摆抽水烟，坐在屋檐下当老板了。只有看过卓别林的《摩登时代》的观众才明白什么叫夜以继日，什么是无产阶级的辛酸，什么是资本主义的罪恶了。

对老板而言，工人就是赚钱的机器，是财富机器上的零件。

在只管生产不管营销的日不落帝国时代，老板是多么惬意啊，工人是多么的“铁饭碗”啊。工厂里灯火通明，流水线不断生产出产品，大把大把的钞票源源不断地流入了老板们的腰包。

“一将功成万骨枯”。在财富时代，一个富翁的横空出世，必然有无数的打工者流血流汗又流泪。富人靠穷人打天下，穷人靠薪水生活，所有的一切都是穷人们创造的。

打工打得好的话，蓝领也可以当白领，也可以当打工皇帝和打工皇后。

然而，当皇帝被逼宫，皇后被流放，白领被炒鱿鱼，他们才真正弄清楚，什么叫做“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹”。王冠和后冠是镀金的、纸糊的道具，大权在握，炙手可热则是被人假手，这些都是无数打工者一辈子才能想得透的。

士为知己者死，老板亲自到你的茅庐，给你肉吃，给你车坐，把你老娘供养起来，你当然会死心塌地效犬马之劳，肝脑涂地，赴汤蹈火，在所不惜了。

穷人容易被感动，容易愚忠。

《赵氏孤儿》是义仆报主的样板戏，身边的穷人忠心到“死后未已”。

刘备明知诸葛亮不会弃了阿斗，自立为王，白帝城托孤时，仍然煞有介事地说：“斗有才扶之，不才，汝自王之。”刘备点中了孔明愚忠的死穴，孔明直到死的时候都是阿斗跟前的丞相。刘备是哭出来的江山，一哭，智有孔明，武有张飞，保镖有关羽。

袁绍生性刚愎自用，人才跑光。只有曹操光着脚板迎接许攸，官渡之战后又打得袁绍投降。对付人才，攻心为上，攻“城”为下。富人明白穷“士”的脾气，往往以怀柔政策代替高压，老板们只需一辆车、一套房子就能让桀骜不驯的“皇帝”“皇后”鞍前马后跑得四脚朝天。

吕不韦的不得善终再一次证实，就是再精明的打工者，也得听从老板的安排，让你出局就得出局，这是没有情面可讲的。

薪水对于穷人往往是救命的稻草。但是，如果穷人始终把富人的事业当成了自己的事业，他就会发现头上始终有一块天花板，像跳蚤跳不出瓶

瓶罐罐一样。就算老板揭了天花板，你也只能跳那么高。如果胆敢反抗，只有一个字，杀！吴三桂被伐、被杀，只是迟早的事情，功高盖主，自然就是康熙的眼中钉、肉中刺。

要致富，靠自己，薪水是靠不住的。

穷人一无所有，更应该无所畏惧，勇往直前。然而，事实上，穷人的手里只有一个最珍贵的鸡蛋，这个鸡蛋就是全部希望，他无法放在几个篮子里，就只能小心翼翼攥着，不要落到地上打碎了，他必须为这个鸡蛋负责。

穷人胆小谨慎，越穷越怕，越怕越穷，最后连那个鸡蛋都打碎了，他才敢迈出一步，尝试新的生活。机会已经被先行的人占去了，能力也在长久的等待中弱化，想在激烈的竞争中占有一席之地，谈何容易？

一个鸡蛋是靠不住的，靠它干什么？最大的风险是你一辈子都是穷人！

没有免费的午餐，任何事情都要付出代价。比如恋爱，你在收获淑女的同时，就不会再拥有辣妹了。这个时代已经没有什么工作可以让你依靠一辈子。

工资靠不住，靠工资永远不可能成为富人。你再怎么拼命奋斗，也不会有质的飞跃。

任何人的资源都是有限的，金钱、智慧、才能、精力等，做一件事，就不能再做另一件事，你选择了一个项目，就丧失了在其他项目上的收益。

穷人一辈子受穷，很大程度上是因为方向弄错了。

贪这时享乐，受他日穷困

“人生在世，吃穿二字。目标就是吃、喝、玩、乐嘛！”

享乐思想人皆有之，这是人的天性。人就有让自己安逸的自然需求。享乐心理的后果就是不勤奋工作，导致事业的失败。

一匹千里马，如果疏于锻炼，满身肥肉，别说一日千里，就是一日十里也再难实现。

有个年轻人，父亲是一家大商场的老板，一个百万富翁。

年轻人从财经学院毕业后，父亲叫他管理公司，自己则提前退休。这个年轻人接管了大商场。

老板并不是那么好当的，挣点钱不容易。可是，这个年轻人刚从大学毕业，正是踌躇满志的时候，工作上却眼高手低，好高骛远。

年轻人到了公司后，制订了规划叫手下人执行，自己则整天声色犬马。他认为只要自己高坐隆中，指挥指挥就行了，没什么大不了的。于是，他每天只打电话叫手下做这做那，自己天天泡酒吧、遛马、打高尔夫球。

这样做能把事情做好吗？能让人服气吗？

不久，他就尝到了放任的苦果。三个月之后，商场就开始大面积亏损。货物堆积在仓库中卖不出去，仓库方面则不断地催要租金。于是，他只好求助父亲。

父亲检查了经营情况，发现了问题。

父亲说：“你认为管理企业最需要什么？”

儿子说：“需要管理者的头脑!”

父亲反问：“那么，只是一个头脑就够了吗?”

父亲问得好，“一个头脑就够了吗?”

许多享乐主义者享乐起来心安理得，他们的心理症结是：自己只要思考思考就可以谋生了，用得着什么啊?

享乐心理的后果就是不勤奋工作导致事业失败。

一个人只有勤快做事，付出努力，才会有收获，此所谓天道酬勤。

台湾地区电脑专家兼诗人范光陵，美国斯顿豪大学企业管理硕士，犹他州立大学哲学博士，专攻电脑，他写了一本《电脑和你》的通俗读物，书籍畅销台湾地区和东南亚一带。

他推动成立电脑协会，举办电脑讲座，召开电脑国际会议，发表关于电脑的演讲。因为在这方面的特殊贡献，泰国国王向他颁发了电脑成就奖，英国皇家学院授予他国际杰出成就奖。

这样的人物，在美国也是靠打工吃苦混出来的。他曾在一家叫汤姆·陈的餐馆打杂。

每天工作达 11 个小时，最脏最累的活都得干，月薪仅 280 美元。

倒垃圾、刷厕所、洗盘碗、切洋葱、剥冻鸡皮……像陀螺一样团团转。餐馆里大大小小都是上司：大厨、二厨，连资深杂工都是上司。

虎落平川被犬欺，龙游浅滩遭虾戏! 范先生吃得起苦，还受得起欺辱，这就不光是毅力，还与他胸怀事业雄心分不开。

他两年里打过各种各样的工——洗盘碗、收盘碗、做茶房、端茶送水、卖咖啡、做小工、收银员、售货员……

他穷到口袋里没有 1 分钱，整天只喝清水，咽面包屑，但心怀雄心的他不停地思索着，想摸索出一条路来。

后来，他挣了钱，上大学，念研究生，成为诗人、企管硕士、哲学博士、电脑专家，圆了自己的梦。

一分耕耘一分收获，怕吃苦，图安逸，发不了财。哪位顶级富豪不是吃得人间许多苦方奋斗出来的? 人们看到的往往多是那些富翁成功后的风

采，却想不到成就一番事业的艰辛。

摩托罗拉创始人保罗·高尔文的创业之路充满坎坷。朋友爱德华·斯图尔特是“斯图尔特反射无线电公司”的头，在无线电领域活跃了好几年。他试图邀高尔文和他共图发展。这和高尔文的设想不谋而合。他立刻同意了。

斯图尔特电池公司风风光光地在威斯康星州的马什菲尔德成立了。开始运作就振奋了每个员工。努力工作终于带来了丰厚的收益，报纸把斯图尔特——高尔文公司称作“马什菲尔德市制作工业中最大的工厂之一”。

然而，1920年至1921年间全国经济衰退，他们的公司也倒闭了。

事实十分令人懊丧，高尔文也只能打道回府。他和妻子以及10个月的儿子搭乘破旧的汽车返回伊利诺伊。当时，高尔文口袋里仅剩一元五角钱，连供他们途中吃饭都不够。

高尔文不得不四处为人打工，当他在新的公司做销售主管时，爱德华又过来找他。

爱德华通过父亲的关系买下了原斯图尔特电池公司的残余部分后，将厂房搬到交通便利的芝加哥皮奥利亚街一处房子里。他们这次对电池公司扩展销路有了更大的把握，高尔文答应了斯图尔特的邀请，再次和斯图尔特合作办厂。

斯图尔特公司的电池业务相当兴隆。斯图尔特用一种叫A—替代器的发明解决问题，替代器可以给电池再次充电。为了购买部件，装配生产线并投入生产替代器，高尔文出资买下了公司的一部分股份。

始料不及的是，生产的替代器出了问题，退货的人多，他们的境况变得十分不妙。他们立刻将装运出去的替代器调回来。

竞争激烈的市场没有给他们时间，顾客马上去找别的公司进货。资金不畅，行政法官驾临斯图尔特电池公司将它封闭。

高尔文心中未完全放弃对替代器的希望，做了一番市场考察之后，在产品的拍卖会上出巨资750万美元把替代器买了回来。

当时，许多商家都很看好替代器市场，然而，他们对替代器的前景缺

乏信心，被高尔文的出价吓倒了，让高尔文买下自己倒闭公司的产品。

高尔文用四处筹集的钱将工厂办了起来。几年之间，公司买卖兴隆，勤恳工作的高尔文和他的员工们获得了丰厚的报酬。

有雄心的成功者最终成了富人。他们通过播种进取的种子，在自己的生活中收获了丰硕的果实。

“种瓜得瓜，种豆得豆”，想体味收获的喜悦，就不要羡慕别人的运气，世界上没有可以不劳而获的东西，更没有可以唾手可得的成功。要成功，要成为富人，就必须付出与持续地努力，安逸享乐只能失败。

满足于小成绩，哪有大成就

很多人没有成就时刻苦努力，像老黄牛踏踏实实，一旦有了一点成就就欣喜若狂，得意忘形。这样只能让自己重新回到以前。

有一则寓言故事：龟兔赛跑。

有一次，兔子又想和乌龟比赛跑步，赛跑之前兔子骄傲地对乌龟说：“我们一定要比比看究竟谁跑得快。”乌龟也不搭理兔子，兔子唱起了歌：“乌龟，乌龟你跑得真是慢，跑到夜晚你也回不了家。”乌龟听了很生气，说：“比就比。”兔子和乌龟两个站在起跑线上，预备开始的枪声响了，乌龟这刚跑了一步，兔子就已经跑出老远。再回头看看，乌龟才走了几步。兔子心里想，乌龟爬那么慢，睡一觉它也跟不上。兔子说着就睡了，乌龟爬到兔子那里的时候，兔子还在睡，乌龟就自己继续向前爬。眼看着，乌龟离终点只有几步了，兔子醒了看看后面还自言自语地说：“这个乌龟一定是还没有来，也太慢了吧。”

可是，兔子再往前一看，哎呀！不好了，乌龟已经跑到了终点了。

兔子马上跑到终点，对乌龟说：“我怎么跑得比你爬得还慢啊？”

乌龟说：“这是因为你在路上睡着了。”兔子听乌龟这么一说，不好意思低下了头，兔子以后再也不敢骄傲了。

乌龟和兔子赛跑，兔子失败了，乌龟的胜利就在于坚持不懈，兔子的失败则是骄傲自满，粗心大意地对待自己的对手。

回过头来，想想你的中学或大学毕业的同学，他们现在境况如何呢？当初有些幸运儿，考上了名牌大学，还有一些人屡试不中，被排斥在大学校门之外。若干年之后，同学重聚的话，也许你会发现，有些落榜者干出

了名堂，做起了自己的生意，当上了老板，成了富人。昔日的幸运儿有的则平平淡淡，悠闲自在，每月守着几个工资。类似的情形生活中很多，两者相比，结局不外乎如此：一者永远不满足现状，拼命改变自己的命运，所以他们能不断长进；另一者则认为自己幸运，什么都不用愁，居安忘了思危，失去了进取，所以原地踏步，被人遗忘。

如果你觉得自己潜力很大，可以干出更大的事情，就千万不要停下脚步。

死爱面子的人往往受穷

穷人和富人存在很大差异。

穷人愚蠢地花钱，“穷大方”就是他们的写照，越穷越大方。

富人智慧地花钱，清楚自己的钱应该花在哪里，或许这也是有些人说的越有钱越吝啬了。

穷人不会把钱用在投资上，认为风险太大，不如买些实在的东西，如名牌衣服、时髦饰品、高档家具，等等。穷人也想像富人过高档次、高品质生活，可惜只模仿到了皮毛，只学会了富人表面的奢华，以为穿着名牌就是有钱人，却不知道富的实质，所以即使挣到了钱，也还是穷人。因为他们没有将钱有效利用，自己挣来的钱在毫无价值的消费中流失了。

他们没有像富人那样明智地投资，把时间和精力都用在事业上，只是像富人一样花钱，到头来依旧是穷人。

有一天，上帝来到穷人面前，问：“你为什么穷？”穷人说：“我没有钱。”上帝又问：“有钱就会成为富人吗？”穷人说：“有钱就可以变成富人。”

上帝给了他一百万英镑，让穷人去做富人，并表示五年以后他成为富人的话就会再给他一百万英镑。

穷人拿着这笔钱给自己买了高级别墅、奔驰轿车，雇了司机、佣人、厨师，过起了心目中的富人生活。生活安逸的他想当然地等着下一个一百万英镑。短短两年钱就花光了。迫不得已穷人只好将奔驰车卖掉，用这笔钱重新去雇佣因为没有工资而辞职的佣人与司机。为了一百万英镑，他要继续过着富人的生活——买名牌衣服、出入高级场所、玩着有钱人玩的东

西。又过了两年，穷人囊中羞涩，他又卖掉了别墅，住进了酒店。

五年过去，上帝又出现了。穷人这时后悔已经晚了。上帝看到身无分文的穷人说：“我说过，五年后你如果成为富人，我就会给你一百万英镑。可你还是一个穷人。当个富人真的有这么难吗？如果你是个富人，我给你的一百万英镑你会在五年之后还给我；如果你是穷人，当初给了你一百万英镑，五年之后你还会再向我要一百万英镑。这就是穷人与富人的区别。”

穷人总抱怨富人多么的铺张浪费，却从不检讨自己比富人更加贪婪。

这个故事可以让穷人正视自己的根性问题，不懂将钱像滚雪球越滚越大。

生活中的穷人就像是故事中的穷人，他们总是爱装富人的样子，梦想不劳而获、一夜致富。自以为聪明，追寻物质消费，图一时之快。如果他们手中的钱有计划地投资，用钱生钱，成为富人指日可待。

人都贪婪，不管是穷人还是富人。可是富人没有停留在高消费上，他们讲求赚钱的智慧，寻求最大的赢利。对于金钱，穷人和富人存在着本质差别。穷人眼中钱就是钱，就是用来消费的，投资反倒是损失。他们舍不得将钱花在虚无缥缈的事情上，却可以大把大把地用于娱乐。

穷人有了钱，就挥霍享乐，精神变得麻木不仁。富人把钱看成是资本。他们很小气，有时甚至令人觉得很势利。他们只是想把自己的钱花在最有用的地方，不做没必要的投资。富人不放过赚钱的机会，就连穷人口袋中的钱也不放过。

富人有钱了，让社会受益，用大把的钱去回馈社会、贡献社会。

穷人为什么总炫耀金钱，他们害怕被说成是穷人，他们赚钱的目的便是为了穿名牌、开名车、住豪宅，这样才能满足他们的虚荣与贪婪。钱是他们的重点，有了钱可以享受消费。他们在乎别人羡慕自己的眼光，人云亦云，只能沉溺在金钱的旋涡中。富人不太在意平时的生活，他们坚持过穷人的生活，将资金、时间和精力投入到了事业。这使他们能够赚取

更多的财富。

拥有百万资产的贝弗莉·比舍普，有一辆 1995 年生产的雪佛兰开拓者就已经足够了。白手起家的她身上映射了很多富婆自我奋斗与勤俭节约的精神。根据调查，2500 名年均收入在 475 万美元的富婆们大都生活节俭，常开旧车，剪下日用品店的优惠券，住在和中产阶级一样的房子里。很多富婆不愿意露富，她们对贵重的东西并不怎么渴求。调查表明，其中一半的富婆从来不买 139 美元以上的鞋子，超过 399 美元的套装。她们愿意选择长线投资。据调查 55% 的富人手中都握有一只长达五年的股票。在这些成功的富人眼中，富有只是一种副产品，满足客户的需求才更有成就感。因此他们不是为了致富而创业，如果那样会失去客户，导致最后一败涂地。

很多富人是靠着后天的努力才致富的，在这之前他们是名副其实的穷人。可是为什么他们会最终成为富人呢？是因为他们有贝弗莉·比舍普般的精神，懂得放长线钓大鱼，不是仅仅看到眼前的享受，沉迷于金钱的诱惑中，他们更懂得人生最重要的财富是什么。

穷人与富人的差别很细微，正如都是碳元素，有的就只是一块煤，有的却是闪亮坚硬的钻石。为了缩小这种差距，为了成为富人，穷人就要用富人的态度去挣钱、去生活、去花钱，而不要仅仅停留在表面的消费模仿上。其实，富人拥有的不仅是金钱，他们拥有的是赚取财富的精神。除了金钱，还有健康、快乐和其他方面的成功……

从富人的身上，我们可以获得如下启示。

有了钱之后，不要着急把它们花掉，想想它们还有没有其他的用处，是否可以使自己获得更大的收获。

制定一个长远目标，哪怕仅仅是将钱投入银行，好歹还有利息可拿。要知道无止境的消费与享受，即使再多的金钱也不够用。学会用富人的态度去过穷人的生活。不应该只学会富人的奢侈享受，应该向富人学一学理性消费。不要见钱眼开，赚钱应该走合法渠道。

不要打肿脸充胖子，不要为了别人的眼光而活着。制订自己的财富

计划，像富人一样把资金、时间和精力重点用在赚钱上。向富人学一学投资，将手中的钱变成一种资本，致富的资本。这样你就能变成一个富有的人。

改善生活不如改变命运

有一个故事，说的是两个生活贫困的人，一天领到了政府发放的 100 元救济金，两个人都非常开心。其中，一个人花了 100 元钱批发了一堆袜子去卖，第一天赚了 100 元的利润。于是，他就留了 50 元钱用来买米和面，其余的钱他就拿来做生意，慢慢富裕了。另外的那个人马上到超市买油、米、菜，好好吃了几顿饭，很快就把钱花光了，他又变得一贫如洗了。

这就是穷人和富人的不同态度。

穷人获得钱财时，只是想改变现在的生活。富人看得更远，他们希望改变的是命运。

穷人往往不懂富人的追求，总是心存疑惑，不知道富人为什么这么做：穷人们觉得富人很贪心，自己都有这么多钱了，还住着别墅，出来进去有名车，吃的是大餐，吃够了大餐就吃野菜。

富翁们在世界各地、山川河流都留下了一定的足迹，自己还不满足，他们要那么多钱干吗啊？这些钱一般人一辈子都花不完。

穷人想，如果是我的话就拿着钱出去旅游，吃好的，喝好的，每天都要睡到日上三竿，才不要每天忙碌的工作。如果去投资的话，只要一个不小心就可能失败，赔个精光。

富人有自己的想法。最初，很可能就是因为生活的贫困才被迫创业，在以后的工作中，他们逐渐地发现了更长远的目标，发现了人生存在的价值。在这个基础上，他们不断努力，让自己和周围人都能够生活得更好些，甚至让社会变得更加和谐。

新东方让许多人认识了俞敏洪。他博闻强识、娴于辞令、幽默儒雅的儒商气质让许多年轻人崇拜有加。现在他站在演讲台上以成功者的姿态谈论他的奋斗史，看似辉煌，其实一路艰辛。但是他走到了今天，我们不得不说，这是他骨子里要改变自身命运的因子让他走上了一条不平凡的人生之路。

俞敏洪出生在农村，当年也是穷人，为读不上书发愁，他也很有可能成为只为“改变生活”而奋斗的穷人。

1989 年对俞敏洪是一个非常重要的日子，那时候，高考是唯一的改变命运的机会，俞敏洪不算聪明，经过三次高考才考上了北京大学。俞敏洪顺利完成北大学业，并以优异的成绩留在北京大学任教。北大人文气息浓厚，是许多人梦寐以求的地方。俞敏洪当然也是非常喜欢这里的工作。

经过四年的任教生涯，俞敏洪好不容易分到了一套 10 平方米左右的房子，这让他非常兴奋。他逐渐被这样的生活同化了，甚至开始憧憬自己的未来了。

然而，一个内心充满激情的人是不可能在安逸中度过自己的一生的，渴望改变命运的人更是无法克服追求的冲动。再看看身边的同窗好友都一个个跨越太平洋去了彼岸，让他感到自己不应该就这样混下去，毕竟人生的道路还是非常漫长的。

俞敏洪开始重新审视自己过去的生活，想找到属于自己的道路。超越自我，能够去过一种自由和不被人控制的生活成为俞敏洪的目标，他要奋斗，决定留学。接下来，他就积极做出国准备。但是，出国需要的不仅是成绩，更需要资金的支持，高额的学费和生活费成了俞敏洪的阻碍。在这种情况下，很多人可能会放弃，安心在北大好好当教师，为副教授甚至是教授的职称而努力。当然了，评上职称要现实得多，也能够很快改善生活。

可是，俞敏洪没有放弃自己的追梦生涯，为了筹集留学资金，他在北大外面办了托福班。当时教师办班很多人都不理解，也被瞧不起。于是，没有多久，北大就因为俞敏洪在校外用北大名义办培训班对他进行了处分。俞敏洪被处罚的消息传遍了北大，离开北大成了俞敏洪唯一的选择。

离开北大后，俞敏洪专心办培训班，不断打磨自己，丢掉了“眼睛向下，鼻子朝上”的北大姿态，并开始学习行销，学会和社会、政府的各色人打交道。最终，他实现了一个老师到一个经理人的转变。

现在，成功的俞敏洪成了中国民办教育的典范。

在功成名就时，俞敏洪让公司上市，他希望用严格的美国上市公司管理规则来规范新东方，以制度说话，避免前面出现的人情和利益纠葛，从而让企业顺利发展。

俞敏洪在回忆自己走过的路时，不无感慨地说：“如果我当年落榜、留学失败、被北大处罚后接受大家的劝说，安静地过日子，现在我可能是个农民，可能是个外语系副教授，我可能和很多人一样过着单位、社会为你设计的生活。”

如今，俞敏洪不仅改变了自己的命运，拥有了决定自己人生走向的能力，也改变了千千万万人的命运。

俞敏洪的成功在于，他没有把目标定在改善生活上，而是改变自己的命运，成为一名富人。

穷人的目标是追求生活改变，这就容易眼光狭隘。穷人往往有了急事才会临时抱佛脚，只愿意为看得见摸得着的各种职业培训、学历证书而努力，信仰书本，并不喜欢关心周围的人和世界。

富人则不一样，他们以改变命运为出发点，从情商、智商等方面提升，不依靠书本，从周围活生生的世界里获得感悟。

希腊船王奥纳西斯年幼时接受了良好的小学、初中教育，然而，16岁就因战乱辍学，没有从大学毕业。

他的成功，除了勇气，还跟他从小培养的经商能力有关系。

他的父母经营烟草，经常和一些船运老板洽谈有关事宜。

奥纳西斯总饶有兴趣地观察对方，掌握了烟草行业的一些知识，对航运知识有了了解，熟悉商场上的规则和交往法则。他效仿商人的言行，期待自己朝这方面发展。通过对父母与其他商人的观察，他能够与其他商人的接洽中游刃有余；对烟草的了解，让他经营烟草成为富翁；对航运的了

解，让他有勇气买下了 6 艘船，经营运输业。

沉稳的性格让他镇定自若，成立了世界上最大的私人商船队。

穷人为改变生活努力，常为既得利益打乱人生规划，不管是学习计划还是事业计划。穷人只能追赶生活，让生活牵引。

富人为改变命运而努力，目光长远，有步骤地经营自己，步步为营，踏踏实实。富人追赶生活，超越生活，创造生活。穷人面临生活困境，不要把目标定为改善生活层面，要把目标定得更远些。

不要让生活和工作磨掉进取的意志。

要敢于放弃眼前的小利益。规划自己的人生，拥有属于自己的事业。在为目标和事业拼搏中，不断开拓、创新，才能越走越远，越攀越高。

自身资源，对某些管理顽症进行集中清理整顿。二是执法以疾风暴雨的方式开展，并在一段时期内能够获得一定效果。因此，每一次“运动式管理”都伴随着相应的机遇，并对于城市环境的改善起到了一定的促进作用。但目前突击式、运动式管理频繁的主要原因是，问题的反复性没有得到有效控制，以至于问题成堆后而不得不通过运动来解决。或者说，没有形成通过运动铲除问题根源的机制，“运动式”管理与巩固成果缺乏有机的联系，只注重治标的工作，没有把治本的工作放在重要位置上，造成管理工作被动后置，使社会舆论对“运动式”管理颇有微词。

2006年7月5日，原载自《新华每日电讯》的一篇名为《北京“狂飙”治“黑车”，还该想为何“黑车”这么多》的报道称，“运动式执法尽管在当前有一定的必要性，但其凸显出的弊端不容忽视。这种执法形式以高昂社会成本为代价，弱化了执法的严肃性和一贯性。因此，有关执法部门应随着我国法制的不断健全，逐步转变执法观念，尽量减少运动式执法的运用。”

（五）体制问题

面对城市环境建设中存在的新老问题，有人指责我们在选择专业化城市管理模式上出现了重大失误是不客观的。翻开各职能部门的“三定方案”，城市管理中的各项职能、责任基本上都体现在不同部门中，如果能将这些职能与责任全部落实到位，有谁能说这不是长效管理呢？但是，问题恰恰是这些职能与责任没有完全落实到位，有的甚至根本没有落实，给违法行为以可乘之机，使城市环境问题无法得到有效的解决。

我们的管理体制存在条条（专业）划分太细，缺乏综合管理机制，条块分割责任不清的问题。过去由市政管委分管的市政、交通、公交、园林、排水等职责，现在分到了其他管理部门，充分发挥了专业化管理的优势。但是，任何事物都有其两面性，既有优势，亦有劣势。其优势表现在从规划到建设由一个管理部门统筹考虑，管理起来顺畅了。其劣势表现在部门间缺乏协作，各行其是，各管一套，有了问题，轻则搁置不问，重则相互扯皮，缺乏联动，形不成合力，管理部门之间难以有效地整合资源。

银行意识到川普宣告破产的话，他们不仅要失去利息，可能连本钱都拿不回来。于是，银行允许他暂缓支付部分贷款利息。

五年调整改善后，川普成了美国知名的富豪、成功的企业家，各大银行也得到了他们的利益。

川普勇于面对化解了危机，使成功得以延续。

每个人都可能决策失误陷入困境，也都可能与危机不期而遇，没有人能够逃脱它们的骚扰。

对危机，选择逃避也不能改变它的真实存在，而且犹豫不决、左闪右躲，危机会变得更严重。面对危机应积极应对，还可能挣脱危机的困扰，发现机遇，让成功更上一层楼。对待危机更为积极的方式则是积极预测可能出现的危机，在危机出现前化解危机，消灭危机，做足应付危机的准备，将危害降到最低。

20 世纪 80 年代初期，沃尔特斯成为英国石油公司的掌舵人。当时，公司正面临前所未有的危机。

早在 1973 年，公司就潜伏着不安定因素，然而高速增长的利润掩盖了这一切。沃尔特斯在老旧的管理体制和盲目乐观的情绪中看到了危机。

沃尔特斯大刀阔斧地改革。石油公司旧有的体制是直线式的，这种死板的方式不能适应激烈的全球性竞争，限制了员工能力的发挥，让公司没有办法预测五年后的石油价格，就连下一周的计划都拿不稳。这是非常危险的情况。

沃尔特斯提出了“英国石油公司没有神圣不可侵犯的人”“公司需要大家的智慧，越是困难，大家的智慧越重要”的观点。

把“金字塔”式管理模式改成“太阳系”式的管理方式，把总裁定位为公司的“太阳”，分公司好比“行星”，既有自己的运行轨道，又必须围绕太阳转。这样，员工智慧就发挥出来了，公司则能够做出灵活多样的投资决定，对日益变化的市场做出迅速的反应，让公司做出最客观的市场预测和计划。

沃尔特斯的果敢出击、大胆改革，让英国石油公司后来数十年的业绩稳定地增长。英国石油公司事业兴旺发达，蒸蒸日上，在世界各地雇员增加到 13 万人，营业额达到 400 亿英镑，盈利 36 亿英镑，成为世界第六大公司。

古人云：祸福相倚。危险是表层，机遇深藏在危险之后，勇敢面对，就会找到发展的机遇。

要仔细分析产生危机原因，解决造成危机的因素，完善不足，达到本质飞跃。

注意不要盲目跟风，而要另辟蹊径，在危机中寻得机遇。

>>>第三章 只说 不做

一个人只说不做，就不会让事情有好的结果，更不会改变什么。一个穷人如果只说，不去做，自然也不可能改变自己的命运。还有可能是你只管说，事情却让人家做了。真本事的话，才可以“只管说、不去做”了。

整天空想不如行动

怎样才能最快地致富呢？最快的方法就是做梦了！

大家都知道“守株待兔”的故事。空想家就像那个等兔子的人一样，在空想的时候，田里的草在疯长。

许多人长期空想，很少去争取实现的机会。现实中这样的人其实不少，他们幻想着拥有名车、豪宅、美酒佳肴，喜欢幻想发财后干什么，很少思考如何才能致富，也从不去尝试，努力。梦美好灿烂，生活和事业却一塌糊涂。

向往财富无可厚非，只是做梦，梦就只能是梦。

任何想象，只停留在脑子里；任何蓝图，只停留在纸上，就永远不会有实现的一天，永远也不会带来财富。一个人只会空想，不懂得奋斗，那么注定一直只是一个穷人。

王二家境不太富裕，大学毕业后，找了一份工作，但他内心已厌倦了穷日子，做梦都想发财。他不只一次地幻想这一切。工作平淡，收入微薄，够交房租和吃饭而已，王二很沮丧，却手足无措。想象的富有和现实的穷困形成了反差。他重复着这样的生活。他感觉自己的工作 and 收入根本不可能致富，干了几个月，就决定辞职。辞职后，他陷入了迷茫。一开始想创业，可是自己的钱少，创业还有困难：场租、人员招聘、管理、销售渠道等，如都租借。万一失败了怎么办？欠了一屁股债，怎么还？他犹豫不决，始终没敢实践。

想靠写作获赚钱，可是文笔一般，发表一篇文章实在是难。如果写长篇小说，太难把握，缺乏耐心，于是他迟迟未动笔。日子一天天过去，他

每天在网上打发时间，下了网也会自责，常幻想自己的风光生活。

眼看手里的钱花完了，他心里焦躁又无可奈何。

最后，他只好打零工，不停地换工作。他的朋友事业有成，买了房；可是他却始终工资微薄，后来甚至研究起了彩票，从始至终，都没有认真工作，没有目标。

几年来都在贫穷中度过，一度连房租也交不起了。他所幻想的生活成了海市蜃楼，美好蓝图成了泡影。

王二是一个典型耽于幻想的人，他整日想象着富裕的生活，却从没有实践。现实中，像王二的人不少。

如果说富人也都有过梦想的话，他们在产生梦想后，就扎扎实实地努力。富人之所以富，是因为脚踏实地努力。

马云小时候经常打架、常受处分、被迫转学，被周围人认为没前途。

马云没进过一流的大学，小学、中学都是三四流的。初中考高中居然考了两次，高中考大学复读了3年，第一次高考，数学只考了1分。在他第三次参加高考前，他的老师说：“你要是考上的话，我的名字倒过来写。”

这个问题学生，“坏学生”，“没有前途”的人却从没有放弃理想。

1984年，几年复读之后，马云勉强考进杭州师范大学外语系。这就完全是运气了，当时考试成绩只是专科分数，离本科线差5分，本科没招满，这样才被招了进去。

就是这样一个人人生坎坷的人，却开创出了很多名校学生没有开创出来的事业。

1991年大学毕业后，马云在杭州电子工业学院教英语期间，和朋友成立了海博翻译社。第一个月就收入了700元，但是房租却有2000元，周围人都在笑话马云。

在大家动摇时，马云坚信：只要做下去，没有做不成的。

他不相信自己是“没前途的人”，他有远大的理想。他一个人背着大麻袋到义乌、广州进货，翻译社卖起了礼品、鲜花，以最原始的小商品买

卖来维翻译社的运转。

经过努力，不仅养活了翻译社，而且业务蒸蒸日上。实践和不断努力，让他的创业梦得以继续。

马云现在是互联网精英，可一开始对电脑一窍不通！

1995 年初，他去美国，接触到互联网。敏感的他意识到：互联网必将改变世界！

随即，他产生出了一个不安分的想法：做一个帮企业收集资料、向全世界发布的网站。这是一个即将改变世界的理想，马云立刻向着它前进！他放弃了杭州十大杰出青年教师的名誉和稳定的教师职业，毅然下海。

当时在中国，互联网少人问津。家人强烈反对，认为这不靠谱。可马云坚持下来了，并脚踏实地地为理想而奋斗，

1995 年 4 月，马云和妻子加上一个朋友，凑了两万块钱，专门给企业做主页，取名“中国黄页”，是中国最早的互联网公司之一。先见之明带来了丰厚的利润。不到 3 年，他就轻松赚了 500 万元，在国内打开了市场，有了知名度。

1997 年，在国家外经贸部的邀请下，马云带着自己的创业班子建立了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

1999 年初，马云返回杭州，开始二次创业，介入电子商务领域。他独辟蹊径，“弃鲸鱼而抓虾米，放弃那 15%大企业，只做 85%中小企业的生意”，将全球中小企业的进出口信息汇集起来，为他们提供一个展现自己的平台。

1999 年 9 月，阿里巴巴网站在中国横空出世。马云立志做中小企业敲开财富之门的引路人。阿里巴巴的会员不断增多，业务量不断上涨，网站也越做越大。

他的理想一步步变为现实。

成功的马云不可谓不风光，可这是一步步走出来的，不是空想出来的。

有人会说，马云赶上了好的机遇。机遇只属于敢于实现梦想、敢于行

动的人。马云的成功在于确定理想就立刻放弃了原有的职业和不错的收入，投入到实践中去。

敢行动，敢于马上行动，才能实现自己的理想。

马云说：“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你如果不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路，一样的道理。”这就是马云的总结。

想撬动财富杠杆成为富人，就必须抛弃空想。勇敢地实践，只有实践才能让你从贫穷中迈出另一只脚，加入创富的行列。

可以将想法告诉亲友，或者找相关方面有所成就的人谈，让他们校正自己的想法。不能因为他人的议论而轻易放弃自己有价值的想法，要有自己的判断力。把自己有价值的梦想细化，理性化，变成可操作、可一步一步实现的计划。按照自己的计划行动，如果发现不切实际就要立即调整，甚至调整项目。但是不能放弃，应该更理性地发现新项目，付诸尝试和努力，直到找到正确的项目和路径为止。

天天想着神仙保佑

穷人陷入危机时往往寄希望于亲友，寄希望外在力量，他们不敢冒险，只能窝囊地度过一生。富人陷入危机时则坚信自己能拯救自己，他们敢于冒险，他们才会取得普通人不敢奢望的成功。

克利斯·嘉德纳曾经背着医疗仪器四处推销，结果处处碰壁，事业失败，无钱交税还款，无家可回，带着儿子睡地铁卫生间，等待救济。

一次，他看见一辆红色的法拉利小汽车，很羡慕，询问得知车主是一个股票经纪人。受到启发，他想创办自己的股票经纪公司。

1982年，嘉德纳在旧金山遇到了股票经纪人鲍伯·布里吉斯，这是他生命中的一个关键事件。鲍伯·布里吉斯带他进入财经领域，并给他提供在证券公司接受培训的机会。

嘉德纳参加了一次培训后，就辞掉了销售工作，把所有的转机都寄托在股票经纪人的培训上。当他为股票经纪人培训工作做准备时，发现雇用他的经理在一周之前被炒掉了。更糟的是，嘉德纳与妻子发生矛盾，妻子带着儿子和所有的财产离开了他。

后来，嘉德纳获得了在雷诺证券经纪人公司的实习机会，每月只有1000美元的薪金，但他珍惜这个机会，并最终挺过来了。最后，他成为著名的股票经纪人，这一切都是靠自己努力的结果。

小刘刚上大四，许多企业开出高薪聘他。

他在工作中发现自己善于与别人沟通，得到了客户与周围朋友的好评。

为了更好地发挥自己的长处，1999年，小刘先后从事服装、化妆品、家用电器、书籍等的推销工作。他在做推销时，总随身携带上千张名片，

见人就给，别人不要，他想法子让对方收下。

有一次，他找一个成功人士，十几次都没结果。最后一次去拜访时，对方把他递过去的名片当场撕掉。此时他平静地说：“你撕掉的不是一张名片，而是一个年轻人的梦想……”

他的言语让对方吃了一惊，真诚地向他道歉。对方也成了他的顾客。

小刘逼迫自己面对每一个陌生人，设法化解各种僵局。有一次，有个中年男人恶狠狠地要他滚，他心平气和地说：“我说个笑话，你笑了我就走。你心情不好吧？”

最终，这位男人请他进屋喝酒聊心事。男人成为他的一个忠实客户。

小刘用心经营自己的长处，并把潜能从内心深处挖掘出来，创造更大的价值。一年之内就赚足了百万财富，在深圳买了房和车。

富人不是天生的，每人都有机会成为富人，但是需要行动，而不是神仙保佑，菩萨关照。

想成为富人，不能为自己的失败和平庸找借口。

想成为富人，就要不断地发现自己的长处。

想成为富人，就要经营自己的长处，以自己的长处努力拼搏下去。

只要你不停留在幻想的阶段，积极地实践，就一定能够实现自己的梦想。

没有立即行动的习惯

每天都有成千上万的穷人的新构想被取消或埋葬，这是因为他们不敢执行。

一段时间后，这些构想又会回来。然而，再好的主意、计划、打算，只是说说或写在纸上，不去实现，只不过空留下遗憾和叹息罢了。

伟业的建立，不在于能知，而在于能行。全力以赴去做，你就会发现到处都是机会。

制定目标，并不去行动，目标等于虚设。冥思苦想谋划代替不了脚踏实地的行动，行动是实现目标的关键，是潜能的激发器。

戴维是一位多产作家，有才干。最近面对稿纸时他总是写不出东西来。

戴维希望在动笔之前先产生灵感，然后写作。他认为，优秀的作家一定要在精力旺盛、才思泉涌的时候才动笔。如果想写出好的作品，就必须“等到灵感来了”。哪一天情绪不高，就意味着哪天他不能工作了。

要符合这样理想的条件才能工作的话，那就很难工作了。他很少觉得情绪好到能够办成任何事情。他很难感到有创作欲望，觉得失望，就更不能“情绪好起来”，写出的东西就更少了。

美国国家图书奖获奖者欧茨的做法正好相反。

她说：“对于情绪必须毫不留情。在某种意识上说，写作会产生情绪。如果我觉得筋疲力尽，觉得精神微弱到只剩下一口气，觉得为任何东西也不值得再坚持5分钟，那么，我就强制自己去写。不知道为什么，一写起来，情况全都变了。”

要改变这些，就需要做些事情，戴维的步骤就是培养“能够坐下来的

力量”。

想写东西，就得在打字机前坐下来。道理听起来很简单，但是很难做到。戴维平常想要写作时，脑子就变得空白。这种情况使他感到害怕，不愿意瞪着空白的稿纸，就赶快离开了打字机。

对于戴维，泡在浴室里摆弄胡子，或者待在花园收拾玫瑰花，是不会弄出白纸上的黑字来的。想完成一项工作，就得待在实现目标的地方。像戴维，非在打字机前面坐下来不可。

为了克服写作障碍，戴维订了一个日程表。

早晨7点半，闹钟就响起来。8点钟，坐到打字机前面。任务就是坐在那里，一直到打出些什么来，打不出来就坐一整天。

他还订了奖惩办法：如果打不满一页纸，就不准吃早餐。

第一天，戴维忧心忡忡，焦躁不安，到下午两点还没打满一页纸，自然也就免去了早餐。

第二天，戴维进步多了，刚坐到打字机前面两个小时就打满了一页纸，能够早一点吃早餐了。

第三天，他把第一页纸打满了，又打了5页纸才想起吃早餐。

他的作品终于创作出来。他就是靠动手学会了勇敢地承担棘手的工作。

平常就要养成习惯，“立即行动”。这样，一旦发生了紧急事件，或者机会到来时，你能做出强有力的反应，立即行动，不让机会擦身而过。

假如你一直想给一个人打电话，但由于拖延，你没有打这个电话。一旦“立即行动”的警示进入意识时，你就会立即去打这个电话。

行动的最好方法，就是要马上去做。立刻去做，不论从哪个角度看，这都是原则。

穷人要想致富，就要始终把握这个原则，不要让自己停留在口头上，否则是不会有好结果的，最好的结果只能靠辛勤的努力和汗水才能换来。

总把事情一拖再拖

穷人常常推卸责任说：“事情不好办啊，时机还不成熟呢，等等再说。”富人则会说：“世上没有什么救世主，一切事全都靠自己，立即行动，只有行动才能产生奇迹。”

生命充满机会，足以使你功成名就。主动争取，好好利用，就得看你自己，不付诸行动，你将注定贫穷一生。

人一生的时间有限，每天要完成的工作很多，要求我们善待时间，抓住时间，充分利用时间。善待时间就是善待生命，想成功、想过上富有生活的人，都应该从善待时间开始。

有一个古老的故事。

在森林里，鸟儿歌唱着，劳动着。

有一只寒号鸟，有着漂亮的羽毛和嘹亮的歌喉，到处卖弄自己的羽毛和歌声。看到别人辛勤劳动，它嘲笑不已。

百灵鸟说：寒号鸟啊，垒个窝吧！冬天来了，怎么过呢？”

寒号鸟说：“冬天还早呢！趁着大好时光，玩吧！”

日复一日，冬天眨眼来了。鸟儿们晚上在自己暖和的窝里安然休息，寒号鸟却在夜间的寒风里瑟瑟发抖，悔恨过去，哀叫未来。

第二天，太阳出来了，万物苏醒了。寒号鸟忘记了夜里被冻的痛苦，又歌唱起来。

鸟儿劝它：“快垒窝吧！不然又要发抖了。”

寒号鸟说：“不会享受的家伙。”

夜晚来临，寒号鸟重复着昨天晚上的故事。就这样重复了几个晚上，

大雪降临，鸟儿们奇怪寒号鸟怎么不叫了呢？

太阳出来，大家发现寒号鸟被冻死了。

“明日复明日，明日何其多？我生待明日，万事成蹉跎。”

善待今日，才会在“今天”奠定成大事的基石，孕育“明天”的希望。

很多人贫穷不仅仅因为没有信心，而是因为不能把信念化做行动，并且坚持到底。

人有两种能力，思维能力和行动能力，没有达到自己的目标，往往不是思维能力造成的，而是行动能力造成的。

现实生活中，不同的人有不同的理解，不同的人有不同的行动。穷人会等到事情不能再拖延时才行动，富人则以积极的姿态积极行动。后者是具有实在意义的行动。

今天应该做的事情拖到明天去做，往往明天也做不到，“明天再做”的想法深深根植于穷人的大脑。到了明天，他会想，反正还有“明天”呢。实际上，“明天的明天”还有新的事情要做。如此一来，穷人的旧账未清，又添新债。

行动态度、行动方式的不同，会产生截然不同的结果。

汉斯与邦德非常要好。几年前，两人决定每人办一家服装厂。汉斯立即行动，没用多长时间，就将产品推向市场。

邦德多了个心眼，他想先看看汉斯的服装厂怎样，没有行动。

汉斯的服装厂开办不久，遇到了困难：市场打不开，产品滞销，资金周转不灵，工资不能按时发放，工人的积极性下降……

邦德暗自庆幸没有盲目行动，避免了陷入困境。

但是，汉斯针对困难想出了解决办法。一年后，服装厂渡过难关，利润滚滚而来。

邦德后悔莫及。于是，他也开办了服装厂，但为时已晚。

汉斯赢得了众多客户和广阔市场，而邦德的客户寥寥。

几年之后，汉斯的营销网络遍及美国，拥有数亿资产。邦德的服装厂却只能为朋友的鞋厂进行加工，资产少得可怜。

两朋友同时看到机会，汉斯马上行动，占尽先机；邦德犹豫观望，坐失良机。

你一直在想而不去做的话，根本成就不了任何事。

富有的人士是在最短的时间采取最有效率而且大量的行动。

古希腊哲学家苏格拉底说：“要使世界动，一定要自己先动。”一个成熟的人，就是一个不需别人提醒，也能够自觉、主动行动的人；而那些如同驴子拉磨似的人，那些当一天和尚撞一天钟的人，那些拖拖拉拉、不求有功但求无过的人，注定只能原地踏步，甚至被时代解雇，被职场拒绝。

立即行动，不要等待。我们一定要做一个积极主动的人。

两个学生同时报考某教授的博士生，可是教授只招一个，教授给他们出了一道题目，两人同时做完了。过程一样精彩，结果也一样正确，难分伯仲。教授选择了其中一个。

另一个很不服气，问：“为什么没有选择我？”

教授指着题目开始做的时间说：“题目是我上周五下午布置的，而他是上周五下午四点开始做的，但是，你则是周一开始做的。我选择从周五下午四点开始的他，是因为我认为一个立即行动的人具有竞争力。”

不同的态度产生不同的结果。许多被动的人平庸一辈子，因为他们一定要等到每一件事情都百分之百有利、万无一失。人间的事情没有一件绝对完美，等到条件都完美以后才去做，只能永远等下去了。

“立即行动”是获取财富的秘诀。

当“立即行动”从你的下意识心理到有意识心理时，就该立即行动。

许多人都有拖延的习惯。由于这种习惯，他们可能出门误车，上班迟到，更重要的是失去改变他们整个生活进程的良机。没有什么习惯比拖延更为有害，更使人懈怠，更减弱做事能力。人应极力避免拖延。

拖延是最可怕的敌人，它是时间的窃贼，还会损坏人的品格，败坏机会，掠夺人的自由，使人成为它的奴隶。发现要拖延时，要振作精神，绝不做最容易的，而要去做最艰难的，并坚持做下去，自然就会克服拖延。

医治拖延，方法就是立即去做自己的工作。要知道，多拖延一分，工

作就难做一分。

奥格·曼狄诺是美国一位成功的作家，常告诫自己：“我要采取行动，我要采取行动……从今以后，一遍又一遍，每一小时、每一天都重复这句话，一直到这句话像呼吸一样让人习惯。有了这句话，就能够实行成功的每一个行动，就能够制约我的精神，迎接失败者躲避的每一次挑战。”

穷人总在别人成功后，扼腕叹息：曾经有一个变成富人的机会，没有珍惜，悔恨不已，假如再给我一个机会……

穷人总在“假如……”“如果……就”中耗掉宝贵的青春，浪费激情和热情。

穷人年复一年地按照失败者的生活模式过日子，却不知道他们的遭遇恰恰是自己造成的。他们还会责怪自己的配偶，责怪一起做生意的伙伴，责怪运气不好，责怪经济不景气……他们成天谈论所有的人如何“亏待了自己”。

怨天尤人改变不了你的命运，只会耽误光阴，让你无法取得成功。如果想要“赶上好时机、好地方”，就去找一样能够拼上一拼的工作，下大力气去干。

也许已经具备了知识、技巧、能力、良好的态度与成功的方法，懂的多，但要成功，还必须立即行动，一百个知识不如一个行动，不行动永远不会有结果。

没把时间当回事

瑞士第一个实行电子户籍卡。婴儿降生，医院就会打开计算机查看他(她)是这个国家的第多少位成员，然后在户籍卡中输入这孩子的姓名、性别、出生时间及家庭住址。婴儿和大人用的都是统一规格的户籍卡，每一个刚出生的婴儿都有财产状况这一栏。

1998年，南美一位黑客侵入到瑞士的户籍网络，想把自己刚出生的儿子注册为瑞士人，并填写有关表格。填写财产这栏时，他敲了一个数：3.6万瑞士法郎，确信天衣无缝后关了机。本以为自己的儿子从此就是瑞士人了，谁知三天，瑞士当局就发现了这位假居民。

查出假居民的是一位家庭主妇。她在为女儿注册户口时，对前一位填3.6万瑞士法郎的人产生了怀疑。因为所有的瑞士人在为孩子填写财产时，写的都是“时间”二字。

他们认为，一个人，尤其一个刚出生孩子的财富，除时间外不会有其他的东西。

一个人出生到底拥有什么？无非是几十年的时间，生命就是逐渐支出时间的过程。有些人需要地位，就用时间去换取权力；有些人需要财富，就一点点地换成金钱；有些人需要闲适，于是就在宁静和安谧中从容地度过自己的时日。

瑞士人对财富的理解，或许有所启迪：你放纵了时间，财富也就从你手中溜掉了。

一个不遵守时间的年轻人比约定的时间迟到了20分钟。

公司老总说：“年轻人，你没有权力轻视这20分钟时间。告诉你，

飞机 20 分钟可飞行三四百公里；纺织机 20 分钟就织出一百多码布；我用 20 分钟就可处理两家公司的来往文件。你的工作因为你不守时失掉了，希望你以后珍惜。”

万通董事长冯仑说：“实际上一件事情是不是伟大要靠时间。阿拉法特奋斗了 45 年之后，国家还没有建立，但 45 年已经成为一个成就，一个传奇，这 45 年是一个阶梯。所以当你做一件伟大的事情时，你首先要考虑你准备花多少时间。如果一年，绝对不可能伟大，20 年就有机会了。所以做任何事情，时间是最重要的。”

不懂怎么管理时间

惠普公司总裁普莱特花 20% 的时间和客户沟通，35% 的时间开会，10% 的时间打电话，5% 的时间看公文。剩下的时间，他用在一些间接对公司有利的活动上，例如业界共同开发技术的专案、总统召集的关于贸易协商的咨询委员会等。每天留一些空当处理不定事情，例如接受新闻界的访问等。这是他与他的时间管理顾问仔细研究讨论后得出的最佳安排。

拿破仑·希尔曾设计了 22 个问题，他希望读者对这些问题诚实地回答，切勿说假话。

回答这些问题在于使自己发现哪些地方应进行改善，而不是给自己什么奖赏。

他所设计的问题摘录如下。

你制订明确的目标了吗？制订了切实可行的执行计划了吗？每天花多少时间在执行计划上？主动执行或是想到了才执行？

你的成功目标是强烈的愿望吗？多久才会检讨一次这个愿望？为了达到目标，你做了什么付出？正在付出吗？何时开始付出？你采取了什么步骤来组织智囊团？你多久和成员们接触一次？你每个月、每周和每天和多少成员谈话？

你有无接受一些小挫折作为促使自己做更大努力之挑战的习惯？你能从逆境中找出等值利益的关键吗？

你是否把时间花在执行计划上或是老想着你所碰到的阻碍？

你经常为了将更多的时间用来执行计划而牺牲娱乐？或者经常为了娱乐而牺牲工作时间？

你能把握每一分钟时间吗？

你把你的生活看成是你过去运用时间的结果吗？你满意你目前的生活吗？你希望以其他方式支配时间吗？你把逝去的每一秒钟都看成是生活更加进步的机会吗？

你一直都保有积极心态吗？是大部分时间都保持积极心态还是仅在有的时候才积极？你目前的心态积极吗？你能使自己的心态立刻积极起来吗？积极之后呢？

当你以行动具体表现自己的积极心态时，是否真的会经常展现你的个人进取心？

你相信会因为幸运或意外收获而成功吗？什么时候会出现这种幸运或意外收获呢？你相信你的成功都是因为自己的努力获得结果吗？你何时付出了努力？

你曾经受到他人进取心的激励吗？你经常受到他人的影响吗？你经常真正地以他人作为榜样吗？

你在什么情况下会有多付出一点点的举动？每天都会这样付出或只有在他人注意时才会多付出？你在多付出一点点时的心态怎样？

你的个性吸引人吗？你会每天早晨照镜子并且改善你的微笑和脸部表情吗？或者你只是单纯地洗脸刷牙而已？

你如何保持自己的信心？你何时会使自己拥有无穷智慧的激励力量？你经常忽视这些力量吗？

你培养自己的自律能力吗？你的失控情绪经常会使你做一些令你很快就感到遗憾的事情吗？

你能控制恐惧感吗？你经常感到恐惧吗？你何时以你的信心取代恐惧？

你经常相信他人的意见正确吗？当你听到他人的意见时，你会抱着怀疑的态度吗？你经常以正确思考来解决你所面对的问题吗？

你经常以表现合作的诚意来争取他人的合作吗？

你给自己发挥想象力的机会吗？你何时运用创造力来解决问题？你有什么需要靠创造力才能解决的问题吗？

你会放松自己，运动并注意你的健康吗？你计划明年才开始吗？为什么不现在就开始呢？

希尔设计这份问题单的目的在于促使人们对自己做一番思考。一个人对于时间的运用反映出他将成功原则化为自己生活的程度。你对上述某些问题的答案是“否”，那么你就要注意了，你要向回答“是”的方向努力。

对于勤奋者，时间似乎永远不够。

不同人在一天中，各个时段的精力不相同。有的人早晨精力好，有的人晚上精力好。

50%以上的人，能动性在一昼夜之内显著变化，其中 17%的人早晨能动性高，33%的人在晚间能动性最高。

工作效率最高、能动性最强的那段时间称为“最佳时间”。每个人应找到自己的“最佳时间”，尽量将高质量的“时间能源”用于最重要的事情，最大限度地开发和利用“时间能源”。

有两类人，一类善于把精力集中于重点，有成就的科学家和各行业的专家是这样的人。科学家进行某项研究，废寝忘食，在实验室里工作数天、数周甚至数年，才能出成果。成功者善于集中精力和集中使用力量。

另一类人不大善于抓重点，不同程度地存在着“眉毛胡子一把抓”的毛病。这是世上真正有成就的人不多的一个原因。

事物性质由支配地位的矛盾的主要方面规定。主要矛盾的主要方面是重中之重。

例如，产品质量与数量构成一对矛盾，要求速度快、数量多的时候，质量可能会受影响；强调质量的时候数量可能会减少一点儿。一般情况下，质量是矛盾的主要方面，因为质量决定着事物的性质，质量不合格就成为次品、废品。追求成功，不仅要集中精力抓主要矛盾，更要将主要方面抓紧抓好。

一位著名运动员被问及成功的秘诀时，她说：在她的概念里，生命就是由很多个一分钟组成的。所以她对待每一分钟都像对待自己的生命一样。

鲁迅先生说：“时间就像海绵里的水，只要愿意挤，总还是有的。”

节约时间，是许多人成功的秘诀。

在别人放过那些微小的时间时，勤奋者却一一拾起，用这笔财富进行了一项技能投资，充实和完善着自己。

用“分”来计算时间比用“时”来计算时间，多了 59 倍机遇。不要认为这种零碎时间只能用来办例行公事或不重要的杂事，最优先的工作也可以用零碎时间来完成。

照着“分阶段法”去做，把主要工作分为许多小的“立即可做的工作”，随时都可做费时不多却重要的工作。

比尔·盖茨在和友人交谈时说：“一个不懂得如何管理时间的商人，就会面临被淘汰出局的危险。而如果你管住了时间，就意味着你管住了一切，管住了自己的未来。”

何止商人需要懂得时间管理，人人都要念好时间管理这本“经”。对时间科学管理，才能运用有限的时间达到自己的目标。

穷人只要学会了时间管理，充分利用好时间，就一定能够实现自己的计划，到达自己理想的彼岸。

害怕尝试会坐失良机

穷人钱少，对投资事业，容易有顾虑，通常不敢迈出自己创业投资的第一步，也就只能当穷人了。

莎士比亚说：“本来无望的事，大胆尝试，往往能成功。”

只要你大胆地尝试就会有更多的机会给你。

1973年，S·肯尼迪高中毕业(最终学历)，想找一份工作，打算从“专业销售”开始。

他梦想拥有公司给自己配的又新又好的汽车，一份薪水，外加佣金和奖金，每天西装革履地上班，还有销魂的出差机会。

肯尼迪在报纸上发现一个公司发布的招聘广告。这是一家出版公司，公司的销售经理要在本城待两天，招聘一位负责5个州的书店、百货公司和零售商的业务代表。

肯尼迪的梦想就是在将来要成为一名作家或者是出版家，因此，看到“出版”二字十分开心，这对他吸引力非常大。

广告说，起薪是月薪1600到2000美元，还有佣金、奖金、公务费和公司配车。这正是他梦寐以求的工作。

不幸的是，肯尼迪并不是他们心目中的理想人选。

肯尼迪面试时，业务经理很客气地向他解释说，他不是他们所要找的人。首先，肯尼迪实在是太年轻了；其次，肯尼迪没有工作经验；第三，他没念过大学。但是，这份工作很显然是为了年龄在35到40岁之间、大学毕业，并且具备相当经验的人准备的。对于那些刚出校园的毛头小伙来说显然是不适合的。

该公司现在已经有几个备选的应聘者。

但是，肯尼迪不肯放弃，还是竭力毛遂自荐，不过，招聘者态度也很坚决——就是坚决不同意。

没办法，肯尼迪只好出绝招了。

他说：“看吧，你们没有找到合适的商务代表已经6个月了，现在要是再缺3个月很要命吧。我的想法是，先让我做3个月，公司呢，只负担公务费，我不要工资，另外，还开我自己的车。如果证明我能够胜任这份工作的话，你就再以半薪雇我3个月，但是，这时候我就要全额佣金和奖金，另外，还得给我配车。如果这3个月我仍胜任这份工作，你就用正常条件录用我。”

经过一番讨论，肯尼迪被录用了。

于是，很短的时间，他就重组了销售流程，创下3项记录：

第一，短期内在困难重重的地区扭转局势；

第二，3个月内，让更多新客户的产品摆满他们的整个摊位；

第三，争取到新的非书店连锁的大公司。

3个月以后，肯尼迪就拥有了公司配车、全额工资、全额佣金和奖金。这就是肯尼迪成功的案例。这么一个小伙子努力争取都能够成功，那么，你也赶快努力争取尝试的机会吧！用行动证明你的豪言壮语。

一般来说，会赚钱的人都是不怕吃苦、好动的人。按照我国古代八卦说法，天地有阴阳之分，动静之别以及吉凶之兆。赚钱之道更是如此，赚钱属于阳，属于动。光想不做，不采取行动你是绝对赚不到钱的。如果你想成为有钱人，就必须主动争取机会。

然而，为什么不爱与他人打交道者就无法赚大钱呢？这是因为他们一切行动都要求静，对于动的赚钱方法难以接受，就像水火不相容一样，两者永远是对立的。

如果你仔细观察周围就会发现，事业成功、赚大钱的人都非常活跃。这些人给人的感觉似乎有使不完的精力，浑身都是劲，就如同一台正在运行的机器，永不疲倦。所以，要赚钱必须“动”。

“先下手为强”，机会来了不让它溜掉，就是对“动”的最好解释。

“坐等良机，易失良机”，尽管是句老话，却含永恒的真理。

某公司一次聘进了两位业务员。两个业务员都在别的公司干过。第一天签到后，就不见甲的人影。起初，人们以为他办私事去了，但是，名片尚未印妥，也就不责怪他了，只是大家觉得乙比较本分。

当天下班之前，甲喜滋滋地回来了，一起回来的是为公司洽谈成功的第一笔生意，同时，也为自己挣得了一份优厚的资金。

他说：“做业务的人每一分钟都十分珍贵，如果要等名片印好再去谈生意，那就平白失去两三天了。”

7个月的时间，甲就成为公司一个部门主管。

大多数的业务员，行动之前总等待人家（公司）给他齐全的装备。这需要时间，时间一旦溜过，就不会再回来。换另外一个角度来看，装备齐全的正规部队固然可打胜仗，赤手空拳的散兵游勇也能运用战术和技巧，通过奇袭立大功。

你是不是常埋怨公司的制度不好或者给予你的装备不够理想？这些不会因为你的埋怨立刻改善，只会逐渐改变，这都需要时间。如果，不积极行动，那么你就等吧，一直等到牙齿摇动、白发苍苍，公司还在成长，还在改善，装备永远不会十全十美。天底下没有百分之百理想的事情！等待就是自我毁灭。

贪图安逸没有行动的激情

躺在“温床”上，只喜欢安逸，不经风雨，终究一无所获。一些人常抱怨自己工作庸庸碌碌，发誓要有所改变，但他们只会在脑袋里鼓劲，离开“温床”就打退堂鼓。他们喜欢上了安逸，骨子里迷恋安逸。

2006年夏，小王大学毕业刚出校门，雄心勃勃，立志要做一番事业。工作以后，好像什么都变了。工作很普通，生活很安逸，日久天长，原有激情和动力都被消磨掉了。刚踏出校园时，他发誓要在一年内走出打工的圈子，但是整整两年过去了，他还一点成绩都没有。

他整天想着薪水什么时候发，发了薪水怎样改善生活，享受一下。星期日到了，他想的是去哪里玩。他就这样过着重复而没有激情的生活。

工作了一年后，他存了点钱，有个朋友自己创业，邀他一起做。他答应朋友两星期后辞掉工作，去朋友那座城市。就在这两星期里，他的勇气没了。一想到要放弃稳定和安逸，他就不情愿。又想到了辛苦工作存的这点钱，赔了怎么办？一想到自己要去跑市场找客户，绞尽脑汁地收账款，他就有点胆怯。那么多事情要去承受，那么多责任要压在身上，想到这里，心里的天平就变化了。

他拒绝了朋友的邀请，重新上班下班，聊天打牌，或者偶尔撮一顿，嘲笑自己是个骗子。

几个月后，他得知朋友做水泥生意，赚了第一桶金，而他仍然是庸庸碌碌。

小王的计划梦想都落空了，因为他的动力和激情都被庸碌的生活磨掉了，他舍不得那份工作，贪恋安逸，不敢和朋友一起去吃苦、创业、接受

挑战。既然如此，财富又怎么会自动送到他的手中。

他也只能继续等着发点工资生活，继续在生活中迷失自己。

宋朝的张耒说过一句话：“业无高卑志当坚，男儿有求安得闲？”意思是说：任何事业，不论高低贵贱，都能带来成功，重要的是你意志要坚强；如果一个人有所追求，怎么会闲适和安逸呢？

想要有所成，就要抛弃那份淡化你意志的安逸！

一个人获得财富的多少是和他所承担的责任成正比的。一个人的财富多意味着所遇到的挑战和尽的责任多。一个人闯过的挑战和尽到的责任越多，他的财富才会积累得越多。想积累财富，就要勇敢地去面对挑战，担起更多的责任！

大学毕业后丁磊被分配到宁波市电信局。电信局旱涝保收，待遇很不错。丁磊那两年工作平平常常，家乡很多人都很羡慕。

丁磊却多次问自己：难道就这样安逸下去吗？难道自己只能做这么多，承担这么多吗？经过深思熟虑，丁磊鼓足勇气从电信局辞职。他的辞职，遭到了家人的强烈反对。

大家都不理解：这个工作虽然不能成为富豪，但是已经过得比较滋润了，多少人梦想着这份工作。丁磊去意已定，一心想出去闯一闯。

等以后功成名就时，回想起这段经历的时候，丁磊说了这样的话：“这是我第一次开除自己。人的一生总会遇到很多机遇，机遇是有代价的。是不是有勇气迈出第一步，则是人生的分水岭。”

那时候，在广州人生地不熟，丁磊更加感受到了财富的重要性。一日三餐需要钱，丁磊身上的钱不多，不能睡在大街上成为盲流吧？必须省着花才行。

朋友也曾劝他，这样四处奔波，又为了什么呢？

丁磊就是这么固执，就是要打破“铁饭碗”，挑战自我。

但是，这时候，他感觉创业的时机还不成熟，就先找了份工作，适应一下，锻炼锻炼。外面的工作不太好找，丁磊面试了很多公司，费了无数的口舌才凭着耐心和实力进入外企 Sebyse 工作。开始的日子很艰难，但丁

磊能乐观面对。

工作一年后，收入提高，日子安稳，丁磊又不“安分”了。他感觉还是无法发挥自己力量，萌发了辞职和别人一起创立互联网公司的念头。

离开 Sebyse 是丁磊的一个重要选择，他要离开的是一家收入丰厚的外企，去的是一家处于创业阶段、小得可怜的公司。

丁磊勇敢地接受挑战，相信将来对国内的互联网行业一定会产生影响，一定能够承担起中国互联网发展的一份责任。

丁磊承担了公司几乎所有的技术任务。他的技术背景虽然不错，但缺乏足够的商业经验。后来他发现这家公司和自己想象的不一样，这使得他再次放弃了熟悉的地方，真正迈向了创业的道路。

1997 年 5 月，丁磊创办网易公司。从这一年起，丁磊一步步地将网易从一个十几个人的小公司发展到现在拥有近 300 名员工、在美国上市的知名互联网技术企业。

互联网行业是一个新兴的行业，会面临很多的挑战。网易遇到了很多挑战，甚至几近覆灭。

2000 年 6 月，网易的股票在纳斯达克上市挂牌。在科技股开始崩盘的情况下，网易股价也节节下滑。

2001 年，网易因财务问题被纳斯达克摘牌，股价仅 64 美分。关于网易将被收购的传言层出不穷。

这时候，丁磊仍能够沉着应对。他静下心来经营网易。他把自己的目光投向在线游戏《西游记》和短信服务、股票点播以及一个类似 MSN Explorer 的新产品上。远见和冷静造就了后来网易在短信和网络游戏上的成功。

2003 年 10 月 10 日，网易股价飙升至 70.27 美元的历史高点，丁磊从此成为第一个做互联网起家的国内富豪。

当年的一个普通的大学生，终于破蛹成蝶成了商界巨子。假如丁磊还是在那个暖房中，怎么会有这么多的财富和人生经历呢？

创富，就要勇敢地迈出第一步。要敢于承担责任，要渴望承担更多的

责任，接受更多的挑战，事业才不会因失去激情而衰落。

放弃安逸，必须有自己的打算，确定努力的方向，从事的行业。有了时机，要马上行动。不要只想过去的生活多么好，沉溺于过去会使自己失去创造辉煌的机会。觉得有前途的事，勇敢地去做了，即使没经验，会遇到很多挑战。

多想自己做了多少事，多想自己为这个社会、为他人承担了多少责任，把承担责任当成动力。承担的责任多了，事业自然就起步和腾飞了，财富自然就多了。

>>>第四章 不坚持 不变通

一个人只要做事情，就会遇到这样那样的困难，这是毫无疑问的。如果遇到了困难就退缩，不坚持就不能成功。坚持不应该是盲目的，而应该是理性的选择，只有理性的选择才能够不断地用各种方法解决问题和困难，这就需要变通。

一直没有坚定的信念

罗杰·罗尔斯是纽约州历史上第一位黑人州长。这个穷小子出生在纽约的大沙头贫民窟。大沙头环境肮脏，暴力充斥，是偷渡者和流浪汉的聚集地。这样的环境，并没有阻挡优秀的人成功。

罗杰·罗尔斯就在这样的环境里考入了大学，而且成了州长。

一位记者对他提问：“是什么把你推向州长宝座的？”

面对 300 多名记者，罗尔斯谈到了他上小学时的校长皮尔·保罗。

1961 年，皮尔·保罗是诺必塔小学的董事兼校长。他发现这儿的穷孩子比“迷惘的一代”还要迷惘，他想办法来引导他们，没有奏效。

他发现孩子们迷信，上课的时候就多了一项内容，给学生看手相。他用这个办法来鼓励学生。

罗尔斯从窗台上跳下，伸着小手走向讲台时，皮尔·保罗说：“我一看你修长的小拇指就知道，将来你是纽约州的州长。”

当时罗尔斯很吃惊，长这么大，只有奶奶让他振奋过一次，说他可以成为五吨重的小船的船长。这一次，皮尔·保罗先生竟然认为自己可以成为纽约州的州长，很是意外。从这天起，他就记下了这句话，并且相信了它。

“纽约州州长”的话语就像一面旗帜，罗尔斯的衣服不再沾满泥土，说话时也不再夹杂污言秽语。他开始挺直腰杆走路，在以后的 40 多年间，他没有一天不按州长的标准要求自己。

51 岁那年，他终于成了州长。在就职演说时，罗尔斯说：“信念值多少钱？信念是不值钱的，它有时甚至是一个善意的欺骗。然而你一旦坚持

下去，它就会迅速增值。”

“心”是一个人行动的强大动力。这里要强调的是，你的“我要”必须是发自内心的真实渴望，不是一般的“我想要”，而是“我一定要”！

在信念的支持下，困难都是暂时的。信念不仅能改变一个人的生活方向，还能创造生命的奇迹。

诺曼·卡曾斯写的《病理的解剖》一书中，讲过一个关于 20 世纪最伟大的大提琴家卡萨尔斯的故事。

卡萨尔斯在 90 大寿前和两个人见了面。

卡曾斯说，他实在不愿意看老人过的日子。他是那么衰老，关节炎严重，穿衣服还得让人协助，就是连呼吸都费劲，看得出来一定是患有肺气肿；走起路来颤颤巍巍，头不时地往前颠；双手有些肿胀，十根手指就像是鹰爪般地弯曲着。实在是老态龙钟。

然而，吃早餐前，就见他贴近钢琴，吃力地坐上钢琴凳，颤抖地把那弯曲肿胀的手指抬到琴键上。这时候，卡萨尔斯好像完全变了个人，神采飞扬，身体开始活动并弹奏起来，就像一位神采飞扬的钢琴家。

卡曾斯描述说：“他的手指缓缓地舒展移向琴键，好像迎向阳光的树枝嫩芽，他的背脊直挺挺的，呼吸也似乎顺畅起来。”

弹奏钢琴的信念改变了钢琴师的心理和生理状态。

他弹奏巴赫的名曲时，纯熟灵巧，丝丝入扣；奏起勃拉姆斯的协奏曲，手指在琴键上像游鱼轻快地滑着。“他整个身子像被音乐融解。”卡曾斯道，“不再僵直和佝偻，代之的是柔软和优雅，不再为关节炎所苦。”在演奏完毕离座而起时，跟当初就座弹奏时全然不同，他站得更挺，看来更高，走起路来双脚也不再拖地。他飞快地走向餐桌，大口地吃着饭，然后走出家门，漫步在海滩的清风中。

如果把信念看成是信条，它就真的只能说说罢了。但如你真的相信它，它就会带给你无穷的力量。从最基本的观点来看，信念是指导原则和信仰，帮助我们明了人生的意义和方向的。信念人人可取，取之不尽。信念就像早已安置好的滤网，过滤我们看到的世界；信念像大脑的司令官，

指挥大脑，照着所相信的去看事情的变化。

卡萨尔斯是那么热爱音乐和艺术，因为，那不仅使他的人生美丽、高贵，而且每天都带给他神奇。

信念的支撑把一个疲惫的老人化为活泼的精灵。更确切地说，是信念，让他活下去。

斯图尔特·米尔说过：“一个有信念的人，所发出来的力量不下于 99 位心存兴趣的人。”

好好控制信念，它就能发挥力量，开创未来。反过来，则会淹没人生。

相信成功，信念就鼓舞你走向成功。

相信失败，信念就让你经历失败。

两种信念都有很大力量，我们该拥有哪种信念？

我们的信念是可选择的，你可以选择束缚，也可以选择扶助。选择能引导你成功的信念，丢掉会扯你后腿的信念。

信念是决定我们潜能发挥程度的关键。那么信念到底是什么？每一个人的经验，也就是你说过的、看过的、听过的、摸过的、嗅过的、尝过的，都储存在脑海里。

当肯定地说不记得时，不错，你是不记得；当你说你记得住时，你就给神经系统一个指令，打开通往记忆的通道，而你所需的答案就会源源不断地流出来。

坚定的信念，是一个人能够坚持下去的原因和动力。信念在很大程度上勾勒出了未来发展的前景，支撑着你克服任何的困难。只有相信自己，相信信念的力量，你就能够在艰难的工作中找到自我成长的途径，还原自我的价值。

再进一步，或许就有转机

荀子曰：“骐骥一跃，不能十步，驽马十驾，功在不舍。”“水滴石穿，绳锯木断。”

成功是坚持的结果，要取得成功就要不断地努力，坚持不懈进步。那些成功的人，往往经历了多次的失败尝试，他们把失败当做练兵，每经历一次，离成功也就更近一步。

“失败乃成功之母”，成功当然是失败的奖赏，更是对能够坚持者的奖赏。

翻翻身边的书本，古往今来，有哪些成功者不是依靠坚持而取得成就的呢？

被鲁迅誉为“史家之绝唱，无韵之离骚”的《史记》的作者，享誉千古的文学大师司马迁，是在什么情况下取得的成就呢？

汉武帝为了一时的不快阉割了这个铮铮铁骨的大丈夫，是多么大的耻辱啊，对身心是多么大的伤害。这是我们这些人难以想象的。但是，信念支撑了这个伟大的人物做出了伟大的事情。

生往往比死更不容易，死可以一了百了，可生意味着必须担当。在别人的白眼中承受着常人无法忍受的困难，发愤图强，实现着自己梦想，创造了一部伟大的史书。

身体可以被戕害，理想却不能被泯灭。这是每一个成功的人之所以成功的原因。历史的尘埃已经散尽，每一个曾经鲜活的面容，也终究会在历史中变成死寂。

相信自己的力量，才是一个人在苦难中战胜自己、成就一番事业的动力。历史给了我们见证，只要有了信念，那些看似不可能克服的困难

都不是不可一世的障碍。

《史记》终于彪炳千秋，那个撰写《史记》的人早已离去，可是，这个人又何曾离开我们呢？

名作家杰克·伦敦的成功就是建立在坚持之上的。像他笔下的人物“马丁·伊登”一样，始终在坚持。他试图抓住一切时间，坚持把好的字词句一句句的摘抄在纸片上，其中，一些插在镜子缝里，另外一些别在晒衣绳上，还有的放在衣袋里，这样可以随时记诵。

他成功了，作品也被翻译成多国文字，在我们的书店中他的作品放在显眼的位置。成功，源自不断地坚持和奋斗。

功到自然成，成功之前难免有失败，然而只要能克服困难，坚持不懈地努力，那么，成功就在眼前。

其实还有可能，却总是先认输

穷人的“穷”，最关键一点，在于他们遭受过失败之后，因为信心受到重创，更容易放弃，而不是在挫折中成长，找到突破的办法。他们往往觉得自己不是做生意的料，还觉得自己各方面条件都不如他人，他们常常猜测别人的实力，却不肯去亲身一试。

英国首相温斯顿·丘吉尔说过：“绝不放弃，绝不认输。绝不，绝不，绝不。”

坚定的信念自然会产生奇迹般的力量。

南卡罗莱纳州一个学院的礼堂里，有过这么一场演讲：“我的生母是一个聋子，没有办法说话。我不知道自己的父亲，也不知道他是否在人间。我找到的第一份工作，是到棉花田去做事。”

“如果情况不尽如人意，我们总可以想办法加以改变。”演讲者说，“一个人的未来怎么样，不是因为运气，不是因为环境，也不是因为生下来的状况。……一个人若想改变眼前充满不幸或无法尽如人意的情况。”演讲者语气坚定地说，“只要回答这个简单的问题：‘我希望情况变成什么样？然后全身心投入，采取行动，朝目标进发即可。’”

这个演讲者的脸上绽放出灿烂的笑容：“我的名字是阿济泰勒·摩尔顿，今天我以美国财政部长的身份站在这里。”

那些胜利者相信没有什么不可能的事情，只要你有坚定的信念，只要你去行动。

汤姆和杰克逊是邻居。两个人的家坐落在离小村二里远的山坡上，空气清新，景色宜人。每到春夏交替的日子，山花与松叶散发的清香就会弥

漫整个山谷，让人感到十分惬意。

美中不足的是，就在通往他们两家的路上，竟然有一棵胡杨树挡在路中，每次开车路过时，都不得不小心翼翼地绕过它。

一天，杰克逊和汤姆商量把这棵树砍掉，为了尽早解除麻烦，最好第二天就动手。

“可是……可是我明天要到明尼苏达去，我有一项非常重要的公务！”汤姆说。

“那么就过几天好了，我想我们会干得很好的！”杰克逊耸了耸肩说。

事情的发展没有像杰克逊预想的那样。每次谈到这件事，他们都有一些意外的事情要去处理，就这样，一年，两年、十年、二十年……当他们须发斑白的时候，两个人再次在树旁相遇了。

“老伙计，我们的确是应该把它砍掉了，不然的话，琳达和凯森他们都会在这出事儿的。你看，这家伙的体形越来越大了，占据了半条路的空间。”杰克逊望着已经长得粗壮的胡杨树说。

“是啊，这么久了，我们还是没有砍掉它，这回我们该用锯子锯喽！”汤姆边说边蹒跚着向家里走去，他决心用那把小钢锯锯断它。但是，年老体衰的他们，再也拉不动那把小钢锯了。

现实生活中，为一点点小理由放弃今天工作的事比比皆是，有多少事情都是在这样的放弃中丧失了机会。其实，还有可能，一切都有可能，只是这些已经成了过眼云烟。

“我很想辞职，这份工作并不适合我，可是……”

一位性格内向、为人老实的朋友这样告诉迈克，这份工作是如何的让人筋疲力尽。

迈克听着听着，忍不住问她：“这个工作令你这样痛苦，那你想改变它吗？”

“改变？你这是什么意思啊？”朋友迷惘地问。

“辞了你这份不喜欢的工作，为什么不去做让自己能发挥才能的工作呢。”迈克说。

朋友吞吞吐吐地说：“我不知道自己能做什么，而且工作那么难找，我还得养家啊。”

“问题是你不喜欢这个工作，那何必令自己痛苦，生命是需要自我实现的啊。”迈克说。

“可是我得生活啊，生活本身的确很无奈，不过为了生活每个人都需要做出点牺牲吧。”朋友愁苦地说着。

“我倒认为做能让自己快乐的事才能发挥所长。”迈克告诉朋友他的意见。

朋友狠狠地说：“你不同啊！你当然可以这样说，说得这样轻松，有几个人能像你这样幸运，做自己想做的事还能赚钱。我也想啊，可是……”

迈克没有再和这个人说下去。因为，他知道他还会这样抱怨下去。尽管有无数个可能去改变的机会。

其实，迈克并没有像这个穷人说得那样幸运，在能做自己喜欢的工作前，迈克也做了许多他并不喜欢的工作。

努力的过程是很辛苦的，只是，很少人能够看见别人辛苦的一面。

别人的辛苦她看不见，只会把自己的不努力怪罪在别人太幸运上，这样的人生活在自我设限的生活中太久，太习惯了。

他所想要的不是改变，只是认同，要别人去认同连他自己也无法认同的事，以此来安慰软弱的自己。

穷人真的可怜，在无尽的人生体验中消耗了自己的生命和信念，但是，这种可怜难道不是自找的吗？

其实，还有无数的可能，只要你坚持，只要你不认输，还有什么可怕的吗？我们赤条条地来到这个世界上，又有什么东西真正属于自己。知道了这些，你就知道一个人要奋斗是多么重要。

不对未来持有梦想

梦想是人类改造社会的动力，可以说，世界的进步就是由无数梦想支持实现的。

英国有个叫布罗迪的教师，一天，在整理阁楼上的旧物时，发现了一叠练习册。这些练习册是皮特金幼儿园 B(2)班 31 位孩子的春季作文，题目叫《未来我是……》。

他原以为这些东西在德军空袭伦敦时，在学校里被炸飞了。想不到的是，这些东西竟然还安然地放在自己家里，一放就是 50 年。

布罗迪翻了几本，被孩子们千奇百怪的自我设计迷住了。

一个名叫彼得的小家伙说，未来的他是海军大臣，这是因为有一次他在海中游泳，喝了 3 升海水，差点被淹死。

一个说，自己将来是法国的总统，他能背出 25 个法国城市的名字，同班的同学最多只能背出 7 个。

一个叫戴维的小盲童认为，他将来一定是英国的一个内阁大臣，因为在英国迄今为止尚且没有一个盲人进入过内阁。

31 个孩子在作文中都描绘出了自己的未来。有想当驯狗师，有想当领航员，还有的想当王妃的。这些愿望五花八门，应有尽有。

读着这些作文，布罗迪有一种冲动——为什么不把这些本子重新发到同学们手中，让他们看看现在的自己是否实现了 50 年前的梦想。

当地一家报纸知道了他的想法，就替他免费发了一则启事。没有多长时间，布罗迪就收到大量的书信。写信的人中间有商人、学者及政府官员，还有是没有身份的人，他们都表示，很想知道自己儿时的梦想，同

时，都希望得到那本作文簿。于是，布罗迪按地址——给他们寄去。

一年后，布罗迪身边还剩下一个作文本没人索要。他想，这个戴维也许死了。50年了，没有人知道会发生什么事。

就在布罗迪准备把本子送给一家私人收藏馆时，他收到内阁教育大臣布伦克特的一封信。他在信中说：“那个叫戴维的人就是我，感谢您还为我们保存着儿时的梦想。不过我已经不需要那个本子了，从那时起，我的梦想就始终在我的脑子里，我没有一天放弃过。50年过去了，我已经实现了自己的梦想。只是今天，我想通过这封信告诉我的30位同学，只要不让年轻时的梦想随风飘逝，总有一天会成功。”

布伦克特的这封信被发表在《太阳报》上，他作为英国第一位盲人大臣，用行动证明了一个真理，假如谁能把6岁时想当总统的愿望保持50年，他现在一定已经是总统了。

对梦想的追求，是重要的力量，加以利用就可使自己获得好处。没有梦想的人就像没有电的电池。梦想是伟大的力量，你可以利用它来补充身体缺乏的精力，发展出坚强的个性。

富人大多忠于现实。对未来有梦想的人，能踏踏实实地走好自己的一步。他知道自己是从什么地方来，又该到什么地方，不会在人生旅途上迷失自我。

穷人却认为生来世界就不公平，没有提供良好的发展基础，没有创造更多的发展机遇，没有铺设施展才华的舞台。

年轻人多用悲观消极的方式审视自己的道路，总对自己的环境满腹牢骚。他看不到发展的道路，不敢向前一步，对时代、对人生、对自己都充满了怀疑，在愤怒和绝望中浪费着自己的时间和精力。

在一些年轻人眼里没有什么是“可行”的事情，他们总认为自己是天下最倒霉的人。

每个人的梦想和现实之间都有距离，绝大多数人的梦想会被现实一次次地击碎。

梦想分为三条线。一条线很高，梦想是100分，它没有实现，梦想可

能是 60 分，是中等的；如果你制订的梦想开始就是 0 分，或者只有 10 分，那么还往哪里退？

有些人上学时说，要成为比尔·盖茨，要成为世界最富的人。参加工作后才发现，成为世界首富太不容易，就退而想成为中国的首富；几年后，又觉得成为中国首富也是很难的事情，就再次降低梦想，梦想着成为本省的首富，最后就是当自己这个班组里最有钱的人。最终是下了岗。

千万不能降低梦想，有梦想你就能够越挫越勇，才可能实现它。

本田公司创始人本田宗一郎从小就有伟大的梦想。

本田宗一郎从小家境贫困，父亲是铁匠兼修自行车。本田宗一郎第一次看到机车就入了迷。

他回忆道：我不顾一切地追着那部机车，虽然我只是个小孩子，却深受震动。我想就在那个时候，我产生了要自己制造一部机车的念头。

20 世纪 50 年代初期，本田宗一郎带领自己的公司进入已经非常拥挤的机车工业。5 年内，他成功地击败了机车工业里的 250 位对手，“梦想”的机车在 1950 年被推出，儿时的梦想终于实现了。1955 年，他在日本推出“超级绵羊”系列产品，加上新颖的广告语“好人骑本田”，本田机车成为畅销的热门产品，推动了已经奄奄一息的机车工业。1963 年，本田机车成为世界各个国家机车工业里最主要的力量之一，让意大利的机车和美国的哈雷机车公司在残酷的竞争中败。

看一看盖茨的梦想：将来，在每个家庭的每张桌子上面都有一台个人电脑，而在这些电脑里运行的是自己编写的软件。

在这一伟大梦想的带动下，微软公司诞生了！

在微软公司的推动和影响下，软件业“从无到有”并发展到今天这样兴旺的地步。

请渴望财富的年轻人记住：伟大的梦想造就了天才，并促使天才追逐自己的梦想走向成功。

放弃了当然不再有奇迹

世上的路有千百条，条条道路通罗马，但有一条是你永远都不能实现既定目标的，那就是放弃的路。

放弃理想、放弃信念、放弃一个人、放弃一段感情，甚至有时放弃一个生命都很容易，但是，坚持是困难的。

什么样的坚持都不可能一帆风顺，总会遇到各种各样的困难。但坚持就有希望，放弃就没有任何希望了。意志坚定是成就大事业者的特征，在任何情况下他们都不轻易改变初衷，不达目的誓不罢休。

坚定的意志来源于养成，从一点一滴的小事开始。

没有人能无风无浪地过一生，逆境绝非人生的绝路。当你爬起来向前跨步时，是向成功迈进。

爱迪生说过：“一个人要先经过困难，然后踏进顺境，才觉得受用、舒服。”

有些事情可以拒绝，有些则无能为力，比如成长的自然规律，无法违背、不可逆转：从牙牙学语、懵懂无知到明白人情世故。成长是痛苦的，是要付出代价的。不管怎样变化，你都无法拒绝，那就先接受吧。

在不可逆转的规律面前，只能去顺应，在顺应与坚持之间找到道路。一个人成长会失去很多东西，激情、青春、单纯等，也会得到另外一些财富，比如成熟、责任、自我约束、担待。这些有着他们独特的价值。成长有一个最大的好处，就是使自己有能力去关心和照顾自己爱的人。

成功的秘诀，在于确认出什么是最重要的，然后去实现它。

桑德斯上校，“肯德基炸鸡”连锁店的创办人，既不是生在富豪家，

念过像哈佛这样著名的高等学府，也不是很年轻时便投身于这门事业，他是在 65 岁时才开始从事这个事业。

当时他身无分文、孑然一身。他拿到的生平第一张救济金只有 105 美元，这让他内心沮丧。但是，他并没有责怪社会，也未写信去骂国会，而是心平气和地扪心自问：“我到底能为别人做什么呢？我有什么可以回报的呢？”

最后他想到自己有一份炸鸡秘方，但是不知道餐馆是否愿意要，也拿不准这样做是否划算。

他又想：要是不仅是卖这份炸鸡秘方，同时还教他们怎样炸好，是什么结果呢？餐馆的生意因此而提升的话，又如何呢？上门的顾客增加，指名要用炸鸡，或许餐馆会让他从其中抽成也说不定。

然后，他开始挨家挨户地敲门，把想法告诉每家餐馆：“我有一份上好的炸鸡秘方，你能采用的话，生意一定能提升，而我只是希望能从增加的营业额里抽成。”

很多人都当面嘲笑他：“得了罢，老家伙，如果有这么好的秘方，你还穿着这么可笑的白色服装？”

这些话并没有让桑德斯打退堂鼓，他更不懈地实行自己的计划。他推销自己的秘方时，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，而且用心修正说词，以便更有效地说服下一家餐馆。

两年时间里面，他驾着自己破旧的老爷车，走遍了美国的每个角落。困了就和衣睡在后座，醒来就向人讲述自己的点子。

他给人示范自己炸的鸡肉，自己则常匆忙地解决一顿。

桑德斯的点子最终被接受，是在整整 1009 次被拒绝之后，他才听到了第一声“同意”。

历经 1009 次的拒绝，整整两年的时间，还会有多少人能够锲而不舍地坚持。这样的人太少了。无怪乎世上只有一位桑德斯上校。

我相信，很难会有几个人可以承受得了 20 次以上的拒绝，更不要说 1009 次，这才是成功的可贵之处。

审视历史上那些成大功、立大业的人，你会发现他们都有一个共同的特点：不轻易为“拒绝”而退却，不达成目标就绝不罢休。

坚决不放弃，这才是事业成功的钥匙。坚持了，也许就是一个传奇。

做事一根筋不肯换个角度

没有最牛的人，只有善于妥协的人。

妥协是对双方都有利的方式，是一种智慧。不要只看到妥协中失去的那些，更要着眼于妥协后所得到的。妥协不是放弃努力，更不是失败，妥协是为了前进，是退一步而进两步。

凯特是化妆品公司的推销员，公司几次想与另一个化妆品公司合作都未能如愿。经过凯特的努力，该公司终于答应与凯特的公司合作，但有一个要求，要在其化妆品广告词中加上该公司的名字。

凯特的老总不同意，认为这是花钱替别人打广告，协商陷入僵局。合作公司要求凯特的公司两天内回话。凯特听到消息，直接找到老总，让赶紧答应，不然会错失良机。

老总不乐意地说：“我坚决不妥协，他们这是以强欺弱。”

凯特则认为，把自己的产品和一个著名的品牌绑在一起是有利的。经他劝说，老总终于同意了双方合作的条件。

事情正像凯特预料的一样，生产蒸蒸日上，销售额直线上升，凯特因此被提为业务总经理。

妥协是通往成功的道路，是对机会的把握。妥协以退让开始，以胜利告终。表面上是以对方利益为重，其真正的意义则是为自己的利益开道。

广森有一家三星级的宾馆。朋友给他介绍一个名气很大的导演，准备在他的宾馆开一个新闻发布会。

广森很快就答应了，在租金上却不能与对方达成协议。广森要价4万元，导演答应出2万元，双方争执不下。朋友劝广森说：“你这么傻，只

看到了2万元，2万元背后的钱可不止这个数啊。他们都是名人，平时想请都请不来。”

广森还是不妥协，坚持4万元，并对朋友说：“你看你介绍的人，这么苛刻。”

朋友生气地说：“我没有你这个目光如豆的朋友。”说完，朋友把广森丢下自己走了。

广森旁边另外一家四星级宾馆的总经理知道了这个消息后，及时找到导演，说非常愿意把宾馆大厅租给导演，要价不超过2万元。于是，导演就租了这家四星级宾馆。开新闻发布会那几天，除了记者、演员外，还有很多慕名而来的影迷，十几层的大楼无一空室。因为明星的光临，这家四星级宾馆也名声大噪。

广森听到和看到这一幕之后后悔得不得了，然而，一切都已经晚了。他只能懊悔自己怎么这么短视，没有认识到妥协是退一步进两步的良方。

每个人都希望自己做事情能从一个好的角度下手，把事情做得尽善尽美。可是，这种好的角度，又从哪里来呢？当然要从思维而来。这是因为，不同的思维决定不同的出路。一个人在做事之前，一定要善于变换角度看问题，这样才可能增加成功的概率。

美国佛罗里达州的一位农夫花巨资买下了一片农场，突然发现上当了，因为无论栽培果树或养猪都是不可能的。这里盛产的只是小橡木及响尾蛇。

他突然灵机一动，想到把这些看似没有什么价值的东西换成财富，就要善用这些响尾蛇。这简直是异想天开，于是，他开始生产响尾蛇肉罐头。另外，他把响尾蛇毒牙抽取的毒液卖给研究所做抗毒剂研究，而蛇皮也用来制作妇女鞋子或手提包。几年后，农夫的生意异常红火，每年到农场参观的有数万人。

现在，连村名也改成“佛罗里达响尾蛇村”了。

一件失败的事情，要换一下思维角度，或许就会变为一件成功的事。

换个人的做法可能正好相反。他发现生命给他的只是个柠檬，他就会

沮丧，自暴自弃地说：“我完了，我的命运真悲惨，连一点发展的机会也没有，命中注定只有个柠檬。”

他就开始诅咒这个世界，一辈子让自己沉浸在自卑自怜当中，毫无作为。

聪明的人拿到一个柠檬时，他就会说：“从这件不幸的事情中，我学到什么了呢？我又该怎样改变我的命运，把这个柠檬做成一杯柠檬水？”

一个人来到人世间，想要生活更好，就要善于变通。不知道变通，会走进死胡同，等到那时，再后悔也就来不及了。

不肯迂回一条道跑到黑

任何事情不可能只是一种方法。做事不要一条道跑到黑，因为你想到的可能是最差的。

我们必须开动脑筋，试着多想一种方法，这样你就可能豁然开朗。有了“换条路”的思考方式，你就会发现很多好方法。聪明人总想着如何“偷懒”节约时间和成本，别人做一件事情需要 300 元钱，我能不能少花些；别人做这件事用两天，我能不能只用一天半。

很难想象一个只找到一种方法的人如何能够参加奥林匹克数学竞赛。办法是人们想出来的，即使是你比别人笨一些，只要你能够多花点时间去想，就可能做得比其他人更好些，在别人眼里，你就是聪明人。

成功者是用与众不同的方法才做出惊人的成绩。“船王”包玉刚能够从一条破船起家，从一个不懂航运业的门外汉成为一代船王，主要就是因为时时处处都在寻找最佳。

别人搞房地产时，甚至当他父亲也主张投资房地产时，他却决定投资航运业。别的船主用“散租”的方式获取暂时的高额租金时，他却用“长租”的方式获得稳定的收入，同时赢得了无数的固定顾客。

如果发现环境不利，就要试着换一个地方。发现手下人不称职时，就要坚决撤换。发现靠每天一封情书向人求爱不灵时，就要试着一个星期不给她写信。

发现“不行”就得变，而发现“行”得变着“更行”。

要想成功，就得时时刻刻想着：“是否可以换种方法？”

穷人说：“就这样！永不改变！”

富人说：“东方不亮西方亮，柳暗花明又一村。”

一个人成就一番事业，就要持之以恒，不管是在顺境还是逆境，都要坚持。成就一番事业，没有坚忍不拔的精神是不可能的。世界上凡事都要一分为二，要辩证地看待“坚持”。

坚持是很好的品性，然而，在有些事上如果坚持得过度，则会导致更大的浪费。

一个人要在事业上成功，就要有个目标，这是人生的起点。没有目标，也就不太容易有什么动力，当然，这个目标必须是合理的，即合乎实际情况。不然的话，即使你再有本事，付出千百倍努力，也不会获得成功。

据报载，有一位文学青年，高考落榜后就夜以继日地搞起了诗歌创作。他一篇篇投稿，一篇篇被退回。一气之下他跑到新疆去发掘灵感，跑遍了所有地方也没有人愿意收留。

他万念俱灰，饿了五天五夜，步履艰难地回到家里，无脸见人服了毒药，抢救过来之后，没有受到亲人的责怪，但父母亲发誓以后再也不认他。

他沉痛地说：“一个不幸的人选择了文学，而文学又给了我更多的不幸。”

这位青年不能说没有远大的目标，甚至他还有锲而不舍的毅力，然而，为什么到了这般田地？

诺贝尔奖得主莱纳斯·鲍林说：“一个好的研究者知道应该发挥哪些构想，哪些构想应该丢弃，不然，会浪费很多时间在差劲的构想上。”

有些事情，你用了很大的努力，但迟早要发现自己处于一个进退两难的境地，走的路线也许只是一条死胡同。最明智的办法就是抽身退出，另外寻找成功的机会。

牛顿早年曾经是永动机的追随者。大量的实验失败之后，他很失望，于是明智地退出了对永动机的研究，在科学研究中投入更大的精力。最后，许多永动机的研究者默默而终，牛顿却在其他方面脱颖而出，取得了

辉煌的成就。

在人生的关键时刻，要审慎地运用智慧，做出正确判断，选择正确方向，同时不忘及时检视选择的角度，适时调整。放掉无谓的固执，冷静地做正确抉择。每一次正确无误的抉择将指引你走在通往成功的坦途上。拼搏奋斗的毅力固然重要，但盲目用力则只是白搭。勇气也许不仅仅是坚持，人生更是一个试错的过程，可贵的勇气不是在错误上坚持，而是在发现自己错了之后赶快回头。

文学家歌德年轻时立下的志向是成为世界闻名的画家。为此他一直沉溺在变幻无穷的色彩世界中难以自拔。他付出了10年的艰辛努力提高画技，最后收效甚微。

40岁的那年，他游历了意大利，亲眼见到那些真正大师的杰出作品之后，终于被震醒了。他明白了即使自己穷尽毕生的精力恐怕也难在画界有所建树。在痛苦和彷徨中度过了一段时间之后，他毅然决定：放弃绘画，改攻文学。

歌德在回顾自己的成长过程时，告诫那些头脑发热的青年，不要盲目地相信自己的兴趣，跟着感觉走。歌德感慨地说：“要发现自己多不容易，我差不多花了半生的光阴。”

俗话说，穷则变，变则通。沿一条看不见光明的道走到底，往往以失败收场。如果能在绝望中改变思路，就会发现另一个生机。

富人不是用了什么特殊手段，只不过他们比穷人多想了一点点，比穷人懂得变通而已。正所谓东方不亮西方亮。

生活中，许多满怀雄心壮志的意志很坚强，但是因为不会进行新尝试而没有成功。那么，请坚持你的目标，不要犹豫，也不能太固执，要会变通。如果确实感到行不通的话，就尝试另一种方式。

富人的秘诀是随时检视自己的选择是否偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。这才是聪明的选择。

有一个优秀推销员年薪已达到六位数，你很难想到他竟是历史系毕业的，并且在干推销员之前还教过书。

这位成功的推销员回忆说：“事实上，我是个没趣味的老师。我的课很沉闷，学生个个都坐不住，我讲任何东西他们都听不进去。我厌烦了教书生涯，对此毫无兴趣，这种厌烦感也不自觉地影响到学生的情绪。

“最后，校方解聘了我，理由是我和学生无法沟通。我非常气愤，痛下决心，走出校园去闯一番事业。这样，我才找到推销员这份自己胜任并感觉愉快的工作。

“塞翁失马，焉知非福。”如果不被解聘，也不会振作起来！基本上，我很懒散，整天病恹恹的。校方的解聘惊醒了我的懒散之梦，到现在为止，我还庆幸自己被解雇了。要是没有这番挫折，我也不可能奋发图强，闯出今天的局面。”

穷人不是没有本事，而是定错了目标。富人懂得检查自己的目标是否实际，是不是切实可行，是不是符合主观及客观的条件，因而他是成功的。

>>>第五章 无自信 不拼搏

自信是自己相信自己。如果不相信自己，那么事情完全可能做不好。
自信是成功的第一要素。有了自信才会有拼搏的精神。每一个人的成功都
依赖于自信和拼搏，没有拼搏，就没有成功。

不突破自己，怎么会有成就

卓越、成功和最大的骄傲，只能来自个人。

一艘远洋海轮触礁沉入海底，几名海员拼命爬上孤岛幸免于难。

最终命运如何还是未知数。因为岛屿上只有石头，没有任何充饥之物。这时正是烈日炎炎，海员们饥渴难耐。环顾周围，全是水，都是无法饮用的咸涩的海水。唯一的希望只能等待雨水或者过往船只来救他们。于是，他们只有等待。可是，此时正逢久旱，没有下雨的迹象，大海里也看不见过往船只。

这样，一天过去了，两天过去了……到了第六天，船员们的生命到了极限，死亡向他们逼近，一个死了，两个死了……就剩最后一个船员了。他不断地挣扎，仿佛听到死亡的脚步，这时候，他还有意识存在，他不想这样就死。最后他扑进海里大口大口地喝了一肚子海水。出乎他意料的是海水并不咸，相反还有点甘甜，难道是自己的味觉已经失灵？他想，在这等待命运的定夺吧。

过了一会，这个海员更加清醒了，他自己也奇怪。

于是，他就每天去海里喝水维持生命。终于见到了船只，他得救了，还带回一些海水。化验后知道，这水是可以饮用的泉水。原来，这孤岛的边缘正好有地下泉水不断翻涌。

故事中，可怜的船员因为饥渴被夺去性命，只是因为他们不敢突破自己，他们的经验海水是咸的，不能饮用，就不敢尝试、突破。是已有的经验夺去了他们的性命。

要敢于面对自己、正视自己、突破自己，就要勇于突破传统思维定

式，冲破陈腐的思想束缚，突破前人的观念、方式，进行自我改革与创新。

自我突破的每一步，都是对旧事物的否定，都是自我的升华，都是我生命的更新。不敢突破自己，就不会有成功的希望；敢于突破自己，才能开辟出全新的希望之路，才会有意想不到的收获，创造卓越。

人生的风险就是不冒险。要冒一把险，因为整个人生就是一场冒险，走得最远的人常是那个最愿意去做、愿意去冒险的人。

根据研究，老鹰是寿命最长的鸟类，年龄可达 70 岁。不过，要想活那么长的寿命，它在 40 岁时必须做出困难却重要的决定。

当老鹰活到 40 岁时，爪子就开始老化，不能有效地抓住猎物；它的喙会变得又长又弯，几乎能够碰到胸膛；它的翅膀也会变得十分沉重，这是因为它的羽毛又浓又厚，飞翔十分吃力。这时，它有两种选择：等死和经过一个十分痛苦的更新过程。

老鹰必须经过 150 天漫长的操练，努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，停留在那里，用喙击打岩石，直到完全脱落，再静静地等待新喙长出来；用新长出来的喙把爪子一根根拔掉；新爪子长出来后，再用利爪把羽毛一根一根拔掉。

5 个月后，新羽毛长出来了。老鹰又飞翔，从而赢得 30 年的崭新生活。

在漫长的岁月中，我们常常需要做出困难的决定，需要一个更新的过程。只要我们放下旧包袱，学习新技能，就能发挥我们的潜能，创造新的未来！

一个人能够不断突破，就能不断进步，就能成为笑在最后的人，成就了一番事业的人。

无精打采，没有自信，没有激情

穷人常常会说：“我没有什么精神，我对什么都冷漠，我的全身上下好像一潭死水。”

富人常常会说：“我可以没有任何东西，但绝对不能没有热情。”

做任何事情都要振奋和热情，这样你的生活就会多姿多彩，能把困难变成各种机会。

热情具有伟大的力量，能鼓动我们快速迈向人生的目标。

19 世纪英国著名首相狄斯雷利说过：“一个人要想成为伟人，唯一的途径便是做任何事都得抱着热情。”

职业棒球生涯开始不久，弗兰克就受到一次沉重打击。

1907 年，他在约翰斯顿打球，参加三州联赛，当时年轻力壮并渴望出人头的他，却被棒球队莫名其妙地解雇了。弗兰克觉得，如果当时不找球队老板问个究竟，生活可能完全是另一种样子，也就不可能有后来的成就。

弗兰克问老板为什么解雇他。老板说，因为懒惰，打球时呆头呆脑，像是一个打烦了、打腻了的老球员。弗兰克争辩说，打球时太紧张，想在人群中躲起来。

弗兰克还补充说会努力消除这种紧张，老板说：“没有用的，那只会拖你的后腿。离开这儿后，无论你到哪里，都要振作起来，工作时要充满热情与生气。”

离开了每月能挣 175 美元的约翰斯顿队，弗兰克来到宾州切斯特队参加大西洋联赛，每月只有 25 美元。这么点报酬无法让人有热情，但他还

得努力奋斗。

三天后，队里的老球员丹尼尔对弗兰克说：“弗兰克，你怎么参加这么低级的联赛呢？”弗兰克说：“谁愿意啊？如果我知道更好的活儿，就不会待在这儿呢。”

一周后，康州的黑文队让他试一试。到队的第一天，他决定重新开始。联赛中没有人认识他，也没有人责怪他懒惰。他告诉自己：在这次联赛中要成为最有激情的队员，不达目的誓不罢休。

一上场，他就像充了电的人。掷球快得出奇，非常有力，几乎震落了内场接球同伴的手套。

一次比赛，烈日当头，气温高达 40℃。为了夺得至关重要的一分，他抓住对手接球失误之机奋力跑向主垒。事后说：“倘若我因为担心中暑而不奋力拼搏的话，恐怕就不能得到这一分。”

“啊，激情！神奇般地在我身上产生了三种作用：其一，彻底消除了打球时的恐惧心理和紧张情绪，以至于发挥得比自己想象得还要好；其二，热情就像一把火，点燃了其他队员，他们也变得和我一样激情澎湃；其三，在酷热中比赛，感觉真是好极了，比以往任何时候都好。”

更令人难以置信的是第二天早晨的报纸上竟赫然印着他的名字。报纸大加赞扬：“这个新手充满激情，感染了我们的小伙子们。不仅赢得了比赛，而且看上去比任何时候都好。”

这家报纸给他起了个绰号“锐气”，还夸他是整个球队的“灵魂”。他剪了一份报纸寄给那个开除他的约翰斯顿球队的老板。你可以想象老板看到报纸的表情。他的月薪从 25 美元一下子涨到 185 美元

实际上，他的球技不出众，能力一般，在投入打球之前，他参加职业棒球赛的时间也并不长。是什么使他的月薪在 10 日内上升了六七倍呢？激情，完全是凭着激情。两年间，他的月薪长了 30 倍。除了“激情”，没有什么能使他获得如此巨大的成功。

一个有了激情的二流球员就能发挥出这样的水平，难道还能说激情不重要么？要创造财富就需要百分之一百二地投入，才可能获得更大的进步。

畏首畏尾，不敢拼，不敢闯

穷人常常说：“万一失败了怎么办？”

富人常常说：“许多事情，成功与否不必太在乎，敢拼才能赢。”

没有经验，尽管很想做个富人，很想赚大钱，却不知道如何操作。而缩手缩脚、患得患失、瞻前顾后更是大多数人的通病。

很多人没有资本，他们害怕失败，害怕挫折，害怕失去，放不开更不敢放开，以致一无所获。

机会是在选择了“万一”中失去的。“9999”次机会和概率不去选，偏偏要选择万中之“一”，是不是拣了芝麻丢了西瓜呢？

想做到万无一失才把握机会，那个时候机会早就溜走或者已被人抓走了。细想起来，很多事情没必要想得太多，患得患失更容易缩手缩脚，不如放开手脚，把握机会，不管怎样，总有 50% 的希望吧。

20 世纪 80 年代，二道贩子和第一批胆大的人下海经商，长途贩运、倒买倒卖，我们不理解、害怕、妒忌、羡慕，但没贼心也没贼胆，诚惶诚恐中错过了第一次致富机会。

想致富的时候，先行把握机会的人已经是百万富翁了。是不是应该逆向思维，“万一”我们成功了呢？

即使我们一辈子干不了惊天动地的大事，或许一辈子也挣不到比尔·盖茨的九牛一毛，但只要勇敢地做了想做的事，骄傲地面对付出的努力与血汗，该干什么就干什么，该怎么干就怎么干，那就于心无悔了。

不敢进，害怕退是工作多年的职场人士最容易产生的恐惧。没错儿，你的年龄、经验、收入正在阻碍着你的发展。

在职场打拼了这么久，容易形成沿袭心理。真的要放弃现有的工作、薪水，去创富，会遇到进退两难的尴尬：进，怕丢车；退，又不保师。

故此，求稳便成了重中之重，成了大多数人的固守。如此这般，自己的万丈雄心就会被慢慢打入“不务实际”的深渊。

习惯已经扎根，四十不惑的你告诫自己“一动不如一静”。你前怕狼、后怕虎，让自己缩手缩脚、患得患失。每个人的潜力有多大，连自己都不清楚，只要你敢于前进，就能拥有另一片新的天空。

许多事情成功与否不必太在乎，敢拼才会赢。伸展拳脚，抛开患得患失的顾虑，放手一搏，可以使我们变得清醒，变得淡泊，变得坚强，变得积极，要拿得起，放得下，甩得开，进退有道，运筹帷幄。

联想集团总裁柳传志的高明之处就在此。

当联想集团独家代理 AST 的中国市场并完全掌握了 AST 微机市场控制权时，柳传志决定放弃 AST，主攻联想的品牌微机。

销售人员得吃惯了 AST 这块肥肉，觉得扔了实在可惜，“放着碗里的肉不吃，要是再捞不着锅里的，岂非鸡飞蛋打？”

“我们可以有三种结局，”柳传志战地总动员，为联想勾画出新战场上可能出现的景象，“把自己的做好了，AST 也没有丢，这是上局；把自己的做好了，把 AST 丢了，这是中局；自己的没有做好，把 AST 也丢了，这是下局。”

结果，联想团结一心，联想微机已经成为中国至全球的名牌。当年柳传志当机立断的大将风范，造就出今天的跨国集团。

畏首畏尾、拖拖拉拉的人不会受人欢迎，尤其在这个快速变化的世界里，很难跟上社会发展的步伐。这种人与时代格格不入，与一切幸运无缘，在平稳安分的圈子里，毫无起色，直至垂暮之年。

相反的，遇事果断、敢拼敢闯的人往往能把握住机会，一路高歌。有成就的人无一例外具备这种心态和品格。

爱迪生说：“不要试图用语言证明你是什么样的人，你是否有成就在于你是否有行动的习惯。一种是畏首畏尾，它决定了你永远没有成功的机

会；另一种是敢拼敢闯，它注定你脚下的路必然通向罗马。”

威廉·奥斯勒在学生时代就充满忧虑，做什么事情都瞻前顾后，畏首畏尾。

有一次，他读了汤姆士·卡莱里的一本书，有一句话说：“最重要的是不要用过去的阴影看远方模糊的未来，而要毫不犹豫地做手边清楚的事。”这句话让他养成了敢拼敢闯的习惯，成为那个时代最有名的医学家，创建了知名的约翰霍普金斯医学院，成为牛津大学医学院的讲座教授——英帝国学医的人所能得到的最高荣誉，还被英国国王加封为爵士。他把自己这一良好的习惯解释为“用铁门把过去和未来隔断，在完全独立的今天用百倍的勇气做自己想做的事。”这句话影响了他所有的学生和成千上万的英国青年。

畏首畏尾来源于过去的失意和挫败，人往往对自己的前途缺乏信心，不敢为自己的未来行动，总是考虑行动的结果，消极地面对眼前现实，整天在忧虑中。

犹太人有句俗语：“只有一种忧虑是正确的：为忧虑太多而忧虑。”一点也没错，你对一件事情忧虑时，应该知道：你忧虑的事情可能发生，也可能不发生。不管怎样，只有这两种可能。当忧虑的事情发生了，唯一解决问题的方法是行动，忧虑是无济于事的，而当忧虑的事不发生时，忧虑就成了自己给自己戴枷锁。

日子一长，就会对一切问题忧心忡忡，像荷兰妇人中一句流行语所说：“畏首畏尾就像婴儿一样，有人照顾就越长越大。”

畏首畏尾不能解决任何问题，只能白白地消耗时间和精力。时间和精力对于一个人来说是最有价值的财富，它们一旦白白地被消耗掉，就无法补救。

竞争风起云涌的时代，接受挑战是判定员工优秀的重要标准。畏首畏尾的职员没有一个用人单位愿意接受，只有勇于打破常规，勇于尝试别人所不能，你才能做出更优秀的业绩，得到老板的赏识。

一天，公司总经理叮嘱全体员工：“都不要走进8楼那个没挂门牌的

房间。”但没解释为什么。

在这家效益不错的公司里，员工们都习惯了服从，大家牢牢记住了领导的吩咐，谁也不进那间房间。

一个月后，公司招聘一批年轻人，同样的话，总经理又向新员工重复了一遍。这时，有个年轻人在下面小声嘀咕了一句：“为什么？”总经理看了他一眼，严肃地回答：“不为什么。”

年轻人脑子里不停地闪现着那个神秘的房间：又不是公司部门的办公用房，又不是机密重地，为什么要有这样的吩咐呢？年轻人想去敲门看到底是怎么回事。

同事们劝他别冒这个险，不听经理的话有好果子吃，工作来之不易呀！

小伙子来了牛脾气，执意去看个究竟。

他轻轻叩门，没人应声。随手一推，门开了，不大的房间中只有一张桌子，桌子上放着一张纸条，上面用红笔写着几个字：“拿这张纸条给总经理。”

小伙子很失望。但既然做了就做到底，他拿着纸条去了总经理办公室。当从总经理办公室出来时，不但没被解雇，反而被任命为销售部经理。

“不管是什么工作，都需要创造力，要有敢拼敢闯的精神，只有不被条条框框限制住的人才能胜任更重要的工作。”总经理给大家这样一个解释。

一个人长期忧虑，热忱和激情就被抑制，工作能力会削弱，这种境遇之下，唯一的选择是不惜代价摆脱忧虑的束缚，用百倍的勇气面对现实，将潜能充分地展现出来，虽然要经受许多磨难和苦痛，但一切都是暂时的。

璀璨的钻石如果不琢磨，平面上将显不出光彩和美丽，接受琢磨，就是把它从暗淡中解放出来的代价。

敢拼敢闯的勇气还会带来非凡的决策力，会让你稳稳地执掌人生之舟，乘风破浪，勇往直前，顺利地驶过暗礁和险滩，抵达胜利的彼岸。

虎头蛇尾，没有持久的激情

创富比作盖楼很恰当。每个人都在累积着砖，希望能盖出财富的大楼。有的人盖出了恢宏的楼宇，却也有人盖了大杀风景的“烂尾楼”。

“烂尾楼”的作者就是易冲动的人，他们只有五分钟热度，等冲动淡化下去、热度冷却下去后，就丢掉手头的“工程”。他们做事情浅尝辄止，有点困难就放弃。

小马在经济频道看了好多成功人士的事迹后，激情澎湃，开始有了自己的雄心壮志。他常梦想自己资产多少亿，在媒体上风光无限，同学聚会上大出风头。

大学刚毕业，就抛弃了自己的专业，找了份销售的工作，准备积累经验，以后自己创业。现实是冷酷的。小马在打了三四通电话，拜访了两三个客户，吃了一两次闭门羹后，就受不了了，他开始自艾自怜，满口抱怨，满腹牢骚，怀疑自己的能力与选择。

业绩没有，老板更让他厌烦。他把工作辞了，想自己创业，甚至还发誓要把原来那家给他气受的公司收购了。激情来了，创业要面对更多的问题，还要面对客户的问题。

他做甜品，折腾了没一个月，又泄气了。工作攒的钱都用光了，他只好找了个兼职维持生活，而对未来很迷茫。

小马是典型的三分钟热血，做销售工作时遇到了问题，他的激情都磨没了，创业的时候也曾激情澎湃，可是一遇到现实问题就打了退堂鼓。

创富不会一蹴而就，而是长期积累而成。一些美国创业家和成功杂志的封面人物，创业最初很多都是一分不赚，甚至赔钱，但创业十几年后就

赚了几十亿。没有持久的激情怎么能做到呢？

很多人可能坚持一个月、两个月，也可能坚持几年，但现实的困难将他们的激情也逐渐消磨殆尽了，财富也没能流进他们的口袋。

创富需要激情，激情需要有克服困难的勇气，但激情不能只点燃刹那闪光，而要能持久。

阿里巴巴总裁马云说：“短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才可赚钱！”

医趣网的缔造者邵亦波就是一个很有激情的人。

高二那年，邵亦波以全额奖学金进入哈佛本科深造。本科毕业时，他同时收到麦肯锡和波士顿两家咨询公司的聘书。邵亦波选择了波士顿咨询公司。由于用心，有激情，两年后他被公认为“最优秀雇员”。

公司为邵亦波提供9万美元的学费和生活费，供他进哈佛攻读MBA，条件就是他毕业后要回公司上班，如另谋他职，这笔钱必须奉还。

邵亦波毕业后，为了回国创业，毅然放弃原公司，背上了9万美元的债，放弃20万美元的年薪，他也无怨无悔。

邵亦波在美国在ebay网交易过，他把500美元的电视在网上卖了550美元，这件事给他留下了深刻的印象。感觉到了个人与个人交易的魅力。他认为这种魅力能在国内掀起浪潮。

邵亦波“想做自己最想做的事”。为了创业，为了打造中国的交易平台，他带着激情回国。开始时是艰难的，当时公司租了一个两室一厅的民房，聘请了许多兼职工程师。

互联网是赶早不赶晚，为了尽早做出易趣平台，邵亦波带领工程师没日没夜地奋战了两个月，平台终于建成。没有激情是做不到的。

1999年8月18日，易趣网开张。当时十分冷清，他们公司只有五六个正式员工，网上只有二三十个用户名，公司内部人员注册的用户就占了很大部分。交易的几十件物品也大部分是员工的。

困难和冷清没有磨灭邵亦波的激情。几个月后，为了推广网站，他去大学演讲。在复旦大学演讲时，正发着高烧，他依然没有推掉演讲。他激

情地向学生们介绍易趣，推广自己的网站，让学生们去开“网上店铺”，做“小老板”。

邵亦波很注重用户提的问题和建议，用户今天提的问题，他恨不得第二天就能解决。

易趣的人气在激情推动下不断上涨。没多久，易趣获得 650 万美元风险投资。有了资金的支持，易趣的发展有了坚实的基础。

2002 年 3 月，易趣市值达到 9000 万美元，比当时四大门户之首新浪的市值 6700 万美元还要高 2000 多万美元。

邵亦波把创业当成乐趣，把困难当做挑战，激情一直在持续燃烧。易趣在与 ebay 联姻并最后纳入 ebay 旗下后，已成富豪的邵亦波没有停止创业的脚步，又开始新的创业。

2008 年，他跟原 Google 亚太区市场总监王怀南创建了宝宝树 (Babytree)，全新的母婴网站也正在步入正轨。

邵亦波的成功归功于敏锐的眼光，更少不了他的激情。在国内市场空白的情况下，新的商业模式无人知晓，敢于放弃高薪背上债务，没有激情支撑是做不到的。

邵亦波说：“要把激情转化为坚持的力量。如果有的人开始做一种模式，觉得不受欢迎，就转做另外一个事情，这样肯定很难成功。”

一时的激情是不行的，长久的激情让邵亦波成功。他把创业当成乐趣，新网站“宝宝树”是激情的延续。

有没有持续的激情，是创业能走多远的分水岭。你想让自己的创富路走得更远，可听一下以下一点小意见。

最关键的是找到让你有激情的创富手段。手段千千万，最好先从你感兴趣的事做起，看看有没有把自己的兴趣爱好发展成一项事业的可能。

你在做的事不是你最爱做的，就要培养激情。可以多想想从这工作中所得到的快乐，把不开心尽量淡化。一件事让你痛苦到一点乐趣也没有，那趁早放弃。

为自己寻找一个支点，可以想象是在为了某个人，为了某个理想，常

常激励自己一下，让自己更有激情一点，更上进一步！

制订一个合理的计划，按照计划迈出第一步，好的开始是成功的一半。每天按计划坚持做下去，一段时间后就会过渡到另一种你现在看来很难进入的状态。

你有激情和冲动想去从事一个新的领域时，最好冷静地想一想，仔细地剖析真正是你想要的、有兴趣的，还是受了别的成功人士的影响，或者周围人的鼓动，其中会遇到的困难能否承受？那件事需要的品质是已具有的，或者通过努力能达到吗？你有兴趣去做并愿意为其付出努力吗？激情不等于冒进。

从小事做起，立足本职，尽职尽责，力争在平凡的岗位上做出不平凡的业绩；培养热情和坚持到底的习惯才能成功。

胆小怕事，当然不能成事

穷人先天底气不足，做什么事都小心谨慎。在这个竞争激烈和复杂的社会，他们的生活压抑。长期的郁闷生活，有时候会使穷人做出极其冲动的事，这是穷人的悲哀。

黄昏时刻，有个人在森林中迷路，天色渐渐地暗了，黑幕即将笼罩，恐惧和危险一步步移近。这个人明白：只要一步走错，就有掉入深坑或陷入泥沼的可能，会有潜伏在树丛后面的野兽虎视眈眈注意着他的动静。狂风暴雨式的恐怖威胁着他，侵袭着他。万籁无声，对他来说是死前的寂静和孤单。

凄寂的夜空中，几颗微弱的星光，一闪一闪带来了一线光明，却又消失在黑暗里。对汪洋中的溺水者来说，空心的稻草都是珍贵的，都是救命的法宝，虽然一根稻草是那么无济于事。

突然间，眼前出现一位流浪汉踉踉途中，他欢喜雀跃，上前叫住，探询出去的路。陌生的流浪汉友善地答应帮助他。

他发现这位陌生人和他一样。他失望地离开了这位迷途的陌生伙伴，再次回到自己的路线上。不久，又碰上了第二个陌生人，那人说他有逃出森林精确的地图，他再跟随这个新的导引，终于发现这是一个自欺欺人的人，地图只不过是自我欺骗的结果而已。

他陷入深沉的绝望之中，他曾经竭力问他们有关走出森林的知识，但他们的眼神后面隐藏着忧虑和不安。他知道，他们和他一样地迷茫。他漫无目的地走，惊慌和失误使他彷徨、恐惧。无意间他把手插入口袋时，找到了一张正确的地图。

他若有所悟地笑了：原来它始终就在这里，只要往自己本身寻找就行了。此前他太焦急，忙着询问别人，反而忽略了最重要的事——回到自己身上找。

如同这位迷路者，你天生具有一份内在的地图，指引你离开忧虑和沮丧的黑森林。故事告诉我们，情绪性的恐惧是多余的。只要穷人善于把握自己并明白以下两点，是可以战胜困难的。

第一，不要把忧虑和恐惧隐藏在心中。穷人有忧虑与不安时，总是深藏在心，不肯说出这样不对。内心有忧虑烦恼，尽量讲出来，不但可以给自己找到一条出路，而且有助于恢复理智，消除忧虑，找到抵抗恐惧的方法。

第二，不要胆小怕事。人遇到难事，往往是成功的先兆，只有不怕困难，才可以战胜恐惧。

1947年，美孚石油公司董事长贝里奇到开普敦巡视工作。在卫生间，他看到一位黑人小伙子跪在地板上擦拭水渍，每擦完一块地板，就虔诚地磕个头。贝里奇奇怪，问他为何？黑人小伙子说，在感谢一位圣人。

贝里奇为自己的下属公司拥有这样的员工感到欣慰，问他为何要感谢那位圣人？黑人小伙子说是圣人帮着找了这份工作，让他终于有了饭吃。

贝里奇笑了笑说：“我也曾遇到一位圣人，他使我成了美孚石油公司的董事长，你愿意见他吗？”

黑人小伙子说：“我是个孤儿，从小依靠锡克教会抚养，我很想报答养育之恩。这位圣人若使我吃饭之后，还有余钱了却心愿，我愿去拜访他。”

贝里奇说：“你一定知道，南非有座名山，叫大温特胡克山。据我所知，上面住着一位圣人，能为人指点迷津，凡能遇到他的人都前程似锦。20年前我去南非时登过那座山，正遇到他，得到他的指点。假如你愿意去拜访，我可以向你的经理说情，准你一个月的假。”

这位年轻的黑人在30天时间里，披荆斩棘，风餐露宿，走过草甸，穿越森林，历尽艰辛，登上了白雪覆盖的大温特胡克山。他在山顶徘徊了一天，除了自己，什么都没有遇到。

黑人小伙子失望地回来了。他遇到贝里奇后说的第一句话是：“董事长先生，一路上我处处留意，直到山顶，我发现除我之外，没有什么圣人。”

贝里奇说：“你说得很对，除你之外，根本没有什么圣人。”

20年后，这位黑人小伙子做了美孚石油公司开普敦分公司的总经理，他的名字叫贾姆纳。

2000年世界经济论坛大会在上海召开，贾姆纳作为美孚石油公司的代表参加了大会。一次记者招待会上，针对自己的一生，他说了这么一句话：“您发现自己的那一天，就是您遇到圣人的时候。”

每个人走什么样的路只能由自己决定，不要指望有圣人来帮助。只有认识到自己身上力量，才能充分发挥潜能，活出最好的自己。

美国西部有个天然大洞穴，美丽、壮观得出乎想象。如果它没有被发现，没有人知道它，它的美丽也等于没有。一天，一个牧童偶尔来到这里，从此新墨西哥州的绿色洞穴成为世界闻名的旅游胜地。

每个人都蕴藏着无穷的潜力，我们要学会描绘自己的心理蓝图。每个人都有140亿个脑细胞，一个人只利用了肉体 and 心智能源的极小部分，可以认为我们只处在“半醒”状态，还有许多未发现的“绿色洞穴”。

告别20世纪，回顾过去人类艰难求索的历程，最值得骄傲的不是“登月”，也不是什么网络，而是人类发现自身蕴藏着无穷的潜力。

每个人心里都有一幅“心理蓝图”或自画像，有人称为“自我心像”。如果你想做最好的你，那么你就会在内心的“荧光屏”上看到踌躇满志、不断进取的自我。你会经常收到“我做得很好，我以后还会做得更好”之类的信息，你注定会成为一个最好的你。美国哲学家爱默生说：“人的一生如他一天中所设想的那样，怎样想象，怎样期待，就有怎样的人生。”

美国赫赫有名的钢铁大王安德鲁·卡内基是能充分发挥自己创造能力的楷模。12岁时由苏格兰移居美国，先在一家纺织厂当工人，他的目标是“做全工厂最出色的工人”。

他经常这样想，按此去做，终于成为全工厂最优秀的工人。命运又安

排他当邮递员，想的是怎样“做全美最杰出的邮递员”。他的这一目标也实现了。在一生中，他总能根据自己所处的环境和地位塑造最佳的自己，他的座右铭就是“做一个最好的自己”。

做一个最好的自己吧，让身上的潜能尽情地发挥，为生命的绚烂奏响激越雄浑的乐章。

见难就退，没有拼搏精神

伟人所以伟大，因为在逆境时，别人失去了信心，他却下决心实现自己的目标。

有志之人，无论身处什么险境，都会有宏伟的目标，有永不枯竭的动力和永不气馁的精神。

穷人知难而退，富人知难而战。穷人害怕问题，富人解决问题。

李阳是“疯狂英语”的创始人。中学学习成绩不好，失去信心的他曾多次有退学的想法。

1986年，李阳勉强考入兰州大学工程力学系。大学一二年级时，李阳多次补考英语。为了彻底改变英语差的学习成绩，李阳摒弃了偏重语法训练和阅读训练的传统学习方法，另辟蹊径，从口语突破，他把考试题变成朗朗上口的句子，训练得能脱口而出。通过四个月的艰苦努力，1988年大学英语四级考试时，李阳获得全校第二名。

不断实践摸索，李阳总结出“听说读写译”于一体的学习方法，非常适合于非英语专业的学习英语的人，是英语的素质教育和传统考试的完美结合。人们把他的这种学习方法称为“疯狂英语”。

1989年李阳首次成功地公开介绍这套方法，并开始应邀到各地大学和中学传授疯狂英语。多年来，许多大学生、中学生运用这套方法提高了自己的托福、英语四六级和高考成绩。李阳用这种方法练就了一口非常地道的美语，配音的广告在香港和东南亚电视台广泛播出。

1993年底，中美关系紧张时，李阳担任了美国众议院外交委员会首席顾问理查德·布什先生关于“克林顿当选总统以来美国对华政策的制订过

程”重要演讲的现场口译，获得了中美双方的高度赞赏。美国外交委员会还特别给李阳发了感谢信。

国内外一百多家报纸、杂志，数十家电视台、电台都报道了李阳的事迹和方法，疯狂英语风靡全国。李阳在英语教育和人生激励方面都做出了卓越的贡献，国内外传媒和广大英语学习者赞誉他为“英语播种机”和“人生激励导师”。在获得美誉的同时，李阳也获得了丰厚的财富。

从英语不及格的年轻人到全国都以他为学习英语的榜样，李阳身上体现出了鲜明的、面对困难不妥协的精神。

穷人和富人的距离，体现在春风得意的时候，体现在逆境中。穷人在逆境中看到的不利因素，于是选择放弃，回到老路上去。只因为那里安全，没有风雨。

富人在逆境中会选择逆流而上，会在挫折和困境中积极地寻找机遇。不利和有利永远都是相辅相成的。那梦寐以求的成功，就在困难的不远处，只要去发现，去改变，就会找到惊喜。

人生就是这样。李阳当初英语考试不及格时恐怕也不曾想过未来会把英语当成自己的事业，但他没有放弃，而且还努力寻到了一套适合自己的方法，成功了。

每个人的心里都有梦想。当你得知通往梦想的路上充满荆棘，你会选择勇往直前，还是黯然离场？

很多人关注梦想的树立，而忽略过程的艰辛。特别是面对一个看似无望的现实时，有多少人会坚持，多少人会放弃呢？人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。

穷人总是把安逸平静的生活当做习惯，困难太大成为他们逃避的借口。富人在任何情况下也不会为自己找借口，他们知道再完美的借口也是阻力。他们要找的是解决问题的办法。

有一个人，9岁丧母，仅受过18个月非正规教育。十一次被雇主辞退，两次生意失败，又遭丧妻之痛。

25岁以前，没有固定的职业，四处谋生。

29 岁，他努力争取成为州议员的发言人，没有成功。

31 岁，他争取成为被选举人，落选了。

34 岁，他参加国会大选，竞选国会议员连任，又落选了。

45 岁，他竞选参议员，落选了。

47 岁，他在共和党的全国代表大会上争取副总统的提名得票不到 100 张，又失败了。

49 岁，他竞选参议员再次失败。

就是这样一个人，51 岁时当选美国第 16 届总统。他就是著名的亚伯拉罕·林肯。

按理说林肯具备许多穷人的条件。

生活当中，许多一辈子庸庸碌碌无所作为的人往往也具备了这些条件，他们不知不觉地当了一辈子穷人。

为什么“穷人”林肯当了总统，成为美国历史上最有影响力的政治人物。很简单，穷人到富人的通行证只有一个——知难而战。

穷人变成富人，不是偶然。他们都具有成为富人的资本。资本不仅仅是金钱。重要的是他们能在逆境中看到希望的曙光，有战胜困难的决心和能力。

任何限制都是从内心开始的，一个问题，用穷人的眼光来看，就是单纯的困难，就是强加在自己身上的包袱，是命运对自己的不公平。

每一件事都要从多角度来看它。富人把合理的困难当做对自己的锻炼，把不合理的困难当做对自己的历练。

《阿甘正传》中有一段经典台词：“人生就像一盒巧克力，你不会知道你将拿到哪一种。”

阿甘走了一条看似简单的道路——上帝给什么，我就吃什么，即使是苦的也心甘情愿。而生活中大多数人却在上帝给的巧克力中挑来挑去，不幸挑到苦的，宁愿放弃也不肯吃下去。

穷人做任何事情都怕失败，没有坚定的信念和恒心，做事三天打鱼两天晒网，遇到一点困难就打退堂鼓，这样必败无疑。

富有坚定的信念，有清楚的奋斗目标，即使失败也不轻言放弃。他朝着一个方向不懈努力追求，不怕任何艰难困苦，不惜任何代价。

富人懂得：没有什么事的成功来得容易，也不是努力就能够确保拥有什么，只是这是唯一可能的选择，也是唯一重要的东西。

李安是世界上最成功的华人导演之一，在太平洋两岸均取得了不俗的成就，迄今已经两次获得奥斯卡奖，两个威尼斯电影节金狮奖和两个柏林电影节金熊奖。不夸张地说，他架起了东西方文化的桥梁。

其实，李安的电影生涯并不顺利，小时候成绩不好，两次都没考上大学，上了大专后先学影剧，后学话剧。

由于对电影的热爱，李安报考了纽约大学，1984年以《分界线》作为毕业作品从纽约大学毕业。该片获得纽约大学生电影节金奖作品奖及最佳导演奖。

因为获得了这个肯定，李安放弃在台湾地区的发展，留在了竞争更为激烈的美国。但是，机会没有那么容易垂青于他，接下来的六年里面，他没拍出一部电影，仅靠着妻子微薄的薪水维持生计，甚至当了“家庭妇男”。

即使在这段艰难的时期，李安也没有放弃对电影的追求，并且研究了好莱坞电影的剧本结构和制作方式，试图将中国文化和美国文化有机地结合起来。

功夫不负有心人，1992年，他执导了第一部作品——《推手》。这部影片在台湾省获得了金马奖、最佳导演等8个奖项的提名。

《推手》的成功使得李安再次获得了执导电影的机会。

1993年拍摄的《喜宴》赢得了一致好评，并在柏林电影节上荣获金熊奖。之后，李安一直努力在他的导演生涯中寻求突破。

2000年，《卧虎藏龙》为他摘得奥斯卡金像奖。

2006年，凭借《断背山》成为第一个获得奥斯卡最佳导演奖的华人导演。

古人云：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”

“生于忧患，死于安乐”的道理人人都懂，穷人依然愿意将自己置身安宁的环境中。

面对成功的机会，他们不愿付出，舍不得付出。穷人的悲剧在于看不到结果时就放弃。李安如果当年选择放弃，现在的他可能只是一个大导演身边的助理或者更逊一点的角色，永远没有机会，更没有机会让奥斯卡的光环在自己身上闪耀。相信世界上没有不通过煎熬、忍受和奋斗就可以征服的困难。

艰辛的故事太多了，也许动容过，甚至咬牙爬行过……可是当还惦记它只是个故事的时候，于是麻木！

那故事还在不停轮回，直到某一天来到自己面前，似曾相识，却忘记了当初纯真的誓言。

现实比想象要残酷得多，不成功便成仁。重要的是要懂得把握生活，要有自己的目标。不去改变，永远就是穷人。如果自己能够创造条件奋斗，去克服遇到的每一个困难，就有可能变成富人。

以下是给穷人的建议。迎着困难微笑面对。当你陷入困境时，沉沦只会使你更没有机会。像富人一样敢于迎接挑战，敢于冒险，然后，你才能够成为一个富人。

富人和穷人最大的差别不是金钱，而是对待生活的态度。

人人都有过人之处，但不是每个人都能发现自己的长处。困难给予发现自我、展现自我的机会，在逆境中我们用尽全力发挥自己，通过自己的努力就能渡过困难。

要明确自己的目标，多想想成功后的情景，这样才能在困难降临时拥有更多的毅力去克服。要从危机中寻找转机和生机，才能使磨难成为人生转变的机会。

社会上大多数人都是穷人，不能因为别人放弃就让自己的意志一直松懈。只有坚持不懈才能取得别人得不到的辉煌。

过早地向命运低头

穷人失败后选择放弃，还没有被困难打败，先被自己打败。

富人失败后选择站起来，在战胜困难之前，先战胜自己，结果也战胜了困难。

人最大的敌人是自己，好多的时候我们不是不能够做到，而是我们不愿意去做，或者说半途而废，轻易放弃。

许多困难，不是不能克服，而是不敢克服，向困难低头。一旦放弃了，就再也没有战胜困难的机会了。不少人放弃后还会寻找各种理由，最终使放弃变得冠冕堂皇。

富人能够在困境中站起，摆脱受挫情绪的束缚，不是因为腰包里的钱多，是因为他们大脑里的精神财富多。最重要的是绝不认输，顽强向上的意志力。富人总在不断地尝试新的生存环境，在新环境中跌倒，爬起。他们相信只有在新的环境里，面临新的挑战，才会有新的想法，才会知道时代需要什么，自己应该做些什么。富人也摔跟头，但摔过跟斗以后就清醒了，明白自己为什么要摔这个跟头，是什么东西把自己绊倒了。他们把痛苦留在心中，吸取教训，总结经验，爬起来，掸掉身上的尘土，还人生一个微笑，继续前行。路在脚下，更在心中。

富人面对无奈的局面时也会有暂时的退缩和等待，但并不放弃。他们只是在等待中去寻找新的契机，积累再度崛起的经验。适当的时候他们还会站出来。他们永远都清楚地知道自己在等待什么，沉默之后需要超越什么。

靠着顽强的意志，富人不断战胜自己，超越自己，战胜困难。

李嘉诚在谈到他的经营秘诀时说：“其实也没什么特别的，光景好

时，绝不过分乐观；光景不好时，也不过度悲观。”

为什么他无论成败都泰然自若？因为他了解，不管身处何种处境，面临的真正的敌人都是自己，需要战胜的都是自己。

光景不好时，面对的主要矛盾是在困境中树立信心，自信可以帮助我们走出困境，找寻新的契机，勇敢前行。

而光景好时，需要战胜自己的自满情绪，要看到进一步发展的机会，提高隐患意识，要预先找出持续发展的掣肘因素，在已有的平台上超越自己。

致富的秘诀在于不断战胜自己，超越自己。不断地战胜自己，才能使自己更强大。

持久的自信，坚强的意志来源于不断地战胜自己。一个人常常被困难打倒，败在自己懒惰、懦弱、妥协下，他就很难感受到战胜自己的快乐。

土光敏夫是日本著名企业家。初中时，他参加学校的一百公里徒步训练。异常艰苦，两腿走得酸麻了，脚上也起了泡，训练中几次想放弃、想躺下，但是，母亲的声音始终回荡在他的耳边：“躺下去你是懦夫！”

他打起精神坚持了下来，咬紧牙关一路前行，同时还不断地鼓励大家、搀扶弱者，甚至背着伤病员前进，最终到达了终点。

后来，他担任了日本经团联会长，人称“财界总理”。有人问他成功的秘诀是什么，他说，得益于初中时坚持不懈的启示：“在成长中，你战胜自己一次，就更强大一次。”

每一次战胜自己，都会激发设定更高目标去超越的动力。每一次对于更高目标的完成，会增加我们的自信心，对我们能力充分肯定，给予我们困境中坚信自己、战胜自己的信心。

这是个良性循环，会像滚雪球一样，越滚越大，刺激着我们不断前行，将事业做大。如果总是打败自己，就会进入一个恶性循环，面临困境时总是想起上次的失败，给自己一个消极的信息，告诉自己这件事情我无法做到，那么无疑会一次次地品尝失败的苦果。

放弃就是打败自己的开端，锲而不舍是战胜自己的秘诀。

著名企业家宗庆后的成长经历充满了艰难困苦。正是他锲而不舍的精

神与金石可镂的意志，使他在艰难中一次次地战胜自己，铸就了独特的成功之路。

娃哈哈集团董事长宗庆后实现了许多企业家的梦想，牢牢坐上中国饮料之王的宝座。

2003年，娃哈哈集团营业收入突破100亿元，成为仅次于可口可乐、百事可乐、吉百利、柯特4家跨国公司的全球第五大饮料生产企业。

宗庆后的前半生经历了各种磨难。童年时饥寒交迫，他的祖父是张作霖手下的财政部长，父亲在国民党政府中任职，所以新中国成立后一直找不到工作，家中兄妹5人，只靠母亲当小学教师的工资度日。

1962年，读完初中且学习成绩一向很好的宗庆后为了分担母亲的重担，主动辍学，瞒着父母报名参加了“上山下乡”。

十多年中，宗庆后在舟山农场过着艰苦的生活，他每日在一望无际的海滩上挖盐、晒盐、挑盐。艰苦的劳动与枯燥的生活没能磨灭他向上的意志。

这段时间，他把读书当成了唯一的精神慰藉。

1978年，33岁的宗庆后回到杭州，进入一家校办厂做推销员。

这10年里，他辗转几家校办企业，郁郁不得志。巨大的精神压力没有将他压垮，仍未放弃追求崇高与卓越。

直到1987年，宗庆后的才华与能力得到了认可，杭州市教育局一位领导把别人经营不下去的校办企业经销部承包给宗庆后。他的人生终于揭开了崭新的一页。被任命为校办企业经销部经理时，他手下仅有两名退休女教师。

这一年，42岁的宗庆后开始了创业之路，靠给小学送棒冰、写字本，开始了一分一厘的资本积累。身为经销部经理的宗庆后像个工作狂，风里雨里，烈日下骑着三轮车到学校送货，一箱棒冰仅赢利一元。1988年10月，娃哈哈儿童营养液一炮打响，销遍中国。“喝了娃哈哈，吃饭就是香”的广告让人们至今不忘。宗庆后大获成功。

宗庆后不是资本家的血统，白手起家，靠坚持不懈的奋斗，不断地战胜自己，在实践中积极总结经验，最终建立起了强大的商业帝国，为社会

创造了上千个就业机会。他成功的第一个条件就是不断地战胜自己、超越自我。

拿破仑·希尔说过，人与人之间只有极小的差别，这极小的差别导致了极大的差距。极小的差别就是面对自我挑战时的心态，这极大的差别就是成功与失败。

这极小的差别导致了二八定律的出现。

20%的人不断战胜自己，成就卓越，拥有 80% 的财富；而 80% 的人在与自我的对抗中一次又一次地失败而甘于平庸，只拥有 20% 的财富。那么请问，你是愿意挤入这 20% 的行列，还是愿意加入这 80% 的庞大队伍呢？

人生最大的敌人就是自己，困难都源自心中。当明白所有的困难和障碍是自己制造，才会真正地去克服它、战胜它。

那么，又是如何才能走出被自己打败的泥潭，战胜自己呢？

遭遇挫折时不要找借口，要深刻反思，多从自身找原因。这是最容易做到的，也是唯一不需依靠别人就能独自控制的因素，但是，这又往往是导致失败的根本原因。

困境中保持乐观，乐观的心态是自信的反应。

换个角度看，每件事中发现其积极的一面，从而给予自己不断向前、超越自我、战胜自我的动力。

踏踏实实做好每件事，夯实地基，才能建起坚不可摧的摩天大楼，而每一块砖瓦的堆砌都是战胜自己的实例。

我们需要一次又一次地给自己设定切实可行的目标，一次又一次地提高目标的难度，并不断地克服它。

请大家记住，不断地超越自己、战胜自己，一定能够取得成功！

因为贫穷不敢冒险，不敢投资，投资怕赔本。穷人赢得起，输不起。就不自觉地固守贫穷，又不甘心就这样贫穷下去，认为贫穷是自己一切苦难的源泉。

子女抱怨没有有钱的父母。因为父母贫穷，自己上学坐不上体面的轿车，穿不上名牌服装，不能买自己想要的电脑、手机，不能请朋友们出入

高档消费场所，找不到好工作……

因为父母穷，好像自己走到哪里都抬不起头，甚至感觉别人在嘲笑自己……更有人把贫穷看成无法摆脱的恶性循环。于是有人说：“龙生龙，凤生凤，老鼠生来会打洞……”

做妻子的常常抱怨为什么自己老得这么快？为什么自己不能穿高档的衣服、戴名贵的饰物？为什么自己不能住高级别墅？为什么自己不能坐高档轿车？婚姻为什么缺乏幸福和乐趣？夫妻之间为什么总是争吵？……这一切都因为自己没有找到一个有钱的丈夫。

还有人抱怨家庭中没有有钱的亲戚帮助自己……亲顾亲顾，而自己却无亲而顾，靠山山倒，靠水水流……

不少人抱怨自己贫穷，怪自己没钱：“如果我现在有钱，就可以赚到更多的钱了！”“这个项目真好，可惜我没钱做。”

现实生活中，经常听到一些人这样为自己找借口，抱怨命运的不公，认为贫穷是导致自己苦难的源泉。这是人们的通病。他们并没有真正想过，他们之所以穷，实际穷在思维上。思维的贫穷导致行动落后，行动落后导致生活贫穷。

那些起步于贫穷的富人，他们把贫穷看成幸福的沃土，他们感谢自己贫穷的经历。

因为贫穷，使得他们不得不进取，使得他们获得了致富的强烈愿望。正是因为贫穷，他们不得不努力学习，提升自己致富的本领，并因此获得致富的本领。

因为贫穷，又因为致富的愿望强烈，不得不冒险，因冒险而成功。富人把贫穷看成是自己获得幸福的沃土。

富人并非一开始就富有，就算是富家子弟，祖上也大部分是穷人，即使是出身富贵的人，祖上也不会世世富贵。历史上或者现实中，穷人变成富人的人比比皆是。富人不相信命运，富人把贫穷当做了幸福的沃土，将贫穷当成了自己奋斗的原动力。

据统计，美国每个年度的新公司中，有 10% 为 25 岁以下的青年或失

业者所办，很多都是老板一人打点，他们靠一个创意或看准的一个机会大胆投资。

想要致富就要先停止抱怨，改变把贫穷当成自己苦难源泉的思维方式，正视贫穷，把贫穷当成激励自己进取的动力，当成幸福的沃土，不断获取摆脱贫穷、不断致富的欲望动力，不断丰富致富的智慧，提升致富的能力。

只有跳出把贫穷当做苦难的窠臼的思想才能跳出贫穷的漩涡，才能踏上成功的阶梯。

>>>第六章 不勇敢 怕冒险

利益越多，风险越大。不是有句古话说：“富贵险中求”吗？我想很多人对此都有深切的感受。如今，身处在这个充满着竞争的时代，更是如此了。“撑死胆大的，饿死胆小的”。就看你怎么去做了。

瞻前顾后，就是不敢冒险

“富贵险中求”是至理名言。一点风险都不冒，就能赚大钱，恐怕就轮不到你了。穷人的思维就是既要稳妥，又要赚大钱，这种事情一生都不会有。穷人“穷”很多时候就穷在这点上。风险中存在着机会，机会稍纵即逝，果断才是冒险的第一要素。

有一次，美国旦维尔地方经济萧条，工厂和商店都纷纷倒闭，贱价抛售堆积如山的存货，价钱低到1美元买100双袜子。

约翰·甘布士是一家纺织厂的小技师，他马上用自己积蓄的钱收购低价货物。人们见他这股傻劲，公然嘲笑他是个蠢材！

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依然不断地收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来贮货。妻子劝他不要购入这些东西，他们积蓄下来的钱数量有限，而且是准备用做子女教育的。此举如果血本无归，后果不堪设想。对妻子忧心忡忡的劝告，甘布士安慰道：“三个月后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。

十多天后，工厂贱价抛售也找不到买主了，就把所有的存货用车运走烧掉，以稳定市场物价。妻子看到别人已经在焚烧货物，不由焦急万分，抱怨起甘布士。对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

最后，美国政府出手采取紧急行动稳定了旦维尔地区的物价，大力支持那里的厂商复业，甘布士的货物一下子升值上百倍。

做生意要冒风险。一个成功的企业家，经历最多的也就是冒险。

美国著名的《商业月刊》评选出的20世纪80年代最有影响的50名

企业界巨头所具有的基本素质的第一条就是富有冒险精神，不怕摔跟头，不怕失败。

有风险才会有机会，风险越大机会越多，取得的成果越大。既然是风险，说明成功与失败的可能性都有。此时有人把握时机，冒险前进，就会捷足先登。国外许多著名企业家最初都是靠借钱起家，几经风险，取得成功。在竞争中要取得胜利，靠什么？就要靠经营管理，靠产品的高质量和良好的服务。这些不是每一个竞争对手都能做到的。

事实证明，谁敢于承担风险，谁在竞争中就掌握主动权。

商战中，一个人能果敢明断就能无往不胜；优柔寡断，犹豫不定，机遇就会错过。

犹豫心理一旦渗透到生意人的内心，生意人就很容易陷入尴尬的境地。内心的矛盾冲突就会一点一点在行为上表现出来，影响正常的运作。其对生意人的其他心理和情绪也会产生副作用，使人焦躁不安，彷徨无措，严重时会对能力产生怀疑，导致全局的被动和失败。

生性犹豫的生意人，即使是原本深思熟虑的投资方略和经过认真细致制订的投资计划，在决策时也可能因动摇而最终得不到实施，丧失获取收益的大好机会。

股票操作中，如果发现自己手中持有的股票股价上升偏高，就应该把握这个时机将其抛出，果断出手。但有的人临场听到许多人对该股票的看法和评论与自己的决策不同，于是马上改变了注意，放弃了一次抛售的良机。

犹豫容易导致生意人瞻前顾后、决策不果断、错失时机。这种现象有一定的普遍性。企业的投资过程是从产生投资动机开始，经过对自身主观状况和外界客观因素的综合分析，再做出决策，之后才会付诸行动。

犹豫常在要行动的关键时刻出现，使人改变主意重新思考，重新确认决策正确与否，等到再实施的时候，外因和内因已经发生了变化，原来的决策已不能再正常进行了。

国内某家用电器生产企业，通过努力与日本一家企业取得联系，并拟

定了可行方案，决定“双方共同投资，日方提供技术，中方提供场地、人员”。

这样，双方的合作一旦成功，将对这个企业的经营和发展起极大的推动作用。决策者已经认识到了这一点，并仔细研究分析后决定按计划实施。然而，当协议即将达成的前夕，另一家同行业人士在似乎是无意接触的过程中谈起自己与外商合作而遭受巨大损失的经历。这样一说，决策者犹豫起来，对自己的决策产生了动摇，对前面做的各种分析表示怀疑，于是找借口推迟了签订协议的时间。当最终决心执行原计划的时候，日方已与第三家同行企业正式签订了合作协议。

原来这是同行企业设下的圈套，利用他的犹豫心理而坐收渔利。

犹豫心理看上去像是对工作负责，实际上则是不能够很好地把握机会。

要等到万事俱备才行动

穷人常说：“条件还不够成熟，等等再干！”

富人常说：“只要善于与别人合作，善于利用资源，就能创造财富神话。”

有一种过于仔细的人，他们借口条件还不具备，不肯轻易付诸行动，坐失了很多良机。

有这么一句话：“昨天晚上机会来敲我的门，当我赶忙关上报警器，打开保险锁，拉开防盗门，它已经走了。”

吉恩快 40 岁了，受过良好的教育，有一份安定的会计工作，一个人住在芝加哥，最大的心愿就是希望早点结婚。

他渴望爱情、友谊、甜蜜的家庭、可爱的孩子以及种种相关的事。

有几次差点就要结婚了，有一次只差一天就结婚了，但每一次临近婚期，他都因为不满自己的女朋友作罢。

两年前，吉恩终于找到了梦寐以求的好女孩，她端庄大方，聪明漂亮又体贴。吉恩还要证实她是否十全十美。有一个晚上当他们讨论婚姻大事时，女友说了几句坦白的话，吉恩听了很是懊恼。

为了确定是否找到了理想的对象，吉恩绞尽脑汁写了一份长达 4 页的婚约，要女友签字同意以后才能结婚。文件整齐，漂亮，看起来冠冕堂皇，内容包括他所能想到的每一个生活细节。

他把他们未来的朋友、太太的职业、住哪里以及收入如何分配等，不厌其烦地计划好了。

文件结尾又花了半页的篇幅详列女方必须戒除和必须养成的一些习

惯，例如抽烟、喝酒、化妆、娱乐等。准新娘看完这份最后通牒，勃然大怒，不但把它退回，而且还附了一张便条，上面写道：“普通的婚约上有‘有福同享，有难同当’这一条，对任何人都适用，当然对我也适用。我们从此一刀两断！”

吉恩先生还委屈地说：“你看，我只是写一份同意书而已，有什么错？婚姻毕竟是终身大事，不能不慎重行事啊！”

吉恩真是搞错了。他可能过分紧张，过度谨慎了。不论是婚姻或是任何一件事情，都不能过分吹毛求疵，以免你所定的每一种标准都偏高。

吉恩先生处理婚姻的做法，跟他对工作、积蓄、朋友的交情，甚至每一件事情都很相像。

席第先生的经历也有代表性。他不满现状，一定要等到万事俱备以后才去做，结果……

第二次世界大战之后不久，席第先生进入美国邮政局的海关工作。他很喜欢他的工作，但5年之后，他对工作上的种种限制、呆板的上下班时间、微薄的薪水以及靠年资升迁的刻板人事制度愈来愈不满。

他突然灵机一动。他已经学到许多贸易商所应具备的专业知识，这是他在海关工作耳濡目染的结果。为什么不早一点跳出来，自己做礼品玩具的生意呢？他认识许多贸易商，他们对这一行许多细节的了解不见得比他多。

自从他想创业以来，已过了10年，直到今天他依然规规矩矩在海关上班。

他每一次准备搏一搏时，总有意外事件使他停止。例如，资金不够、经济不景气、新婴儿的诞生、对海关工作的留恋、贸易条款的种种限制以及许多数不完的借口，这些都是他一直拖延的理由。

是他自己使自己成为一个“被动的人”。他想等所有的条件都十全十美后再动手，理想也就成了空想。

实际情况与理想很难相符，条件不太成熟的时候，何不学学草船借箭和借东风之力，这样也许你会成功得更直接、更简单。一个人只想靠自己

的力量来赚钱，只想什么条件都具备，那么在认识上就存在误区。

不要等到万事具备了才去行动，这样，就不会取得好的结果。因此，你必须抓住时机，做好准备。在事情没有完全做好的时候就要及时投入，才会得到自己想要的东西。

不具有冒险的胆识

穷人常说：“不怕一万，就怕万一。”

古人常说：“不冒险则无大成；冒险则可获得大机遇。”

冒险是成功者的秘诀，运用得当就会受益，运用不当或者不敢用，就会故步自封，无所发展，甚至被人吞并。

冒险是好，是坏？似乎有两种答案：不冒险则无大成；冒险则可获得大机遇。成功的富人，往往都敢于冒险。

两个人出去旅游，都听到了老虎在咆哮。一个人赶快从背包里把运动鞋取出来换上想跑。另一个人不理解，就问：“老虎跑得比人快，你换运动鞋有什么用？”

那个换鞋的人答道：“我不需要比老虎跑得快，只要跑得比你快就行了。”说完那人穿上运动鞋一溜烟跑了。第二个人不慌不忙，蹲在地上把鞋脱了，爬到树上。老虎不想爬树，就往前追，把换运动鞋的人吃了。

这是一个寓言故事，结局在意料之外又在情理之中。

其实，任何成功都是冒险。通观国内外众多创业的案例，成功的战略在制订之初就带有大赌的性质。盘子大，诱惑大，可谓孤注一掷。输与赢，参与者都需要具备一定的魄力和豪情，即大赌前的深思熟虑、大赌时的豪情万状、胆识气魄。但是，大赌的结果只能有两个：输和赢。赢则咸鱼翻身，输则倾家荡产。

随着市场竞争加剧，迅速致富的机会越来越少。企业的成功，初期战略一定带有大赌的味道，建立在英明的战略基础上的“大赌”创造属于自己的机会，不同于中国企业传统的一拍脑门就头脑发热的盲目冒险，也不

同于打着规避风险的名义四面出击，浅尝辄止。

中国历来不缺“大赌大赢”的财富神话。关键在于动作快，谁最先抓住机会，谁享有巨大的先发优势，通过迅速造势获取更多资源。成功的战略需要前瞻性，有 50% 的把握就上马，有暴利可图；有 80% 的把握才上马，最多只有平均利润；等到了 100% 的把握才上马，也许一上马就亏损。

大赌一旦箭在弦上，就不能不发，中途难以改变，战略方向稍有偏误，很可能功亏一篑，损失惨重。大赌未必大赢，但不赌肯定不会赢。

创造大赌大赢的神话，需要的不仅仅运气，还有自信，还有置之死地而后生的豪情。

香港超人李嘉诚为我们谱写了“豪赌”的神话，小超人李泽楷继其父之后多次刷新“豪赌”的神话。

除了香港两代超人，荣智健收购恒昌企业，德隆收购美国 Murray 公司，格林柯尔收购科龙，太太收购三九，都是大赌局。

“如果我手中只有 100 块钱去买东西，有电视机也有羊肉串机，我肯定选择羊肉串机。电视机固然能够让人享受，但羊肉串机才可以帮我们赚到更多的电视机。”这就是李长春的“羊肉串”理论。李长春，憨厚朴实，让人很难将他与精明的企业家联系起来。可就是这个建筑工程公司的成功老总创造了一个又一个大赢的奇迹。

尽管资金极度短缺，李长春毅然拍板买回各种型号的塔吊 29 台，这种投入，同行业中少有，结果也正如他所预料的，29 台塔吊全部运转，给公司带来了巨大的经济效益，年产值突破了 1 亿元，利润达到近 3000 万元，让人惊叹不已。

“双手抨击当然不如一只手出击更有力，如果能打出一组漂亮的组合拳，那威力必将更大。”

市场不断变化，李长春没有死守阵营，在成功地盘活了一建公司后，又打出了有效的一拳，并打出了漂亮的组合拳，一口气组建了石膏板线厂、大理石制品厂等 8 家边缘实体公司，以质优价廉抢占声场，成为当地规模最大、品种最全的大企业。

这种宏大气魄，不计较于一城一地的得失，将眼光放长，放远，才能大赌大赢。

不怕一万，就怕万一，凡事三思而后行，谋定而后动是没错的。无论你策划得多么周详，风险总会存在的。

一次，有人问农夫是不是种了麦子。农夫回答说：“没有，我担心天不下雨。”那个人又问道：“你种了棉花了吗？”农夫说：“没有，我担心虫子吃了棉花。”那个人又问：“那你种了什么？”

农夫说：“什么也没种，我要确保安全。”

一个不冒任何风险的人，只有什么都不做，就像那个农夫一样，到头来，什么收获也没有。他们回避受苦和悲伤，不能学习、改变、感受及成长，他们被自己捆绑着。

不愿意冒风险的人：

他们不敢笑，怕自己冒显得愚蠢的风险；

他们不敢哭，怕自己冒显得多愁善感的风险；

他们不敢向他人伸出援助之手，怕自己冒被牵连的风险；

他们不敢暴露感情，怕自己冒露出真实面目的风险；

他们不敢爱，怕冒被拒绝的风险；

他们不敢希望，怕冒失望的风险；

他们不敢尝试，怕冒失败的风险；

.....

但是，我们必须学会冒险，生活中最大的危险就是不冒任何风险。

鸵鸟遇到危险时常常把自己的头藏在沙土中获得心灵上的解脱。成年之后，我们知道好多事情不能躲避，必须要坚强面对，要冒风险，但在心底还是存留着那种逃避和找寻安慰的想法。困难和风险也是欺软怕硬的，你强他就弱，你弱他就强。

要时刻记着：最困苦的时候，没有时间流泪。最危急的时候，没有时间犹豫，优柔寡断就意味着失败和死亡。

一生当中，没有什么东西比机会更宝贵，它就像闪电稍纵即逝。做事

犹豫，当断不断，是失去机会的主要原因。当你在思前想后、左顾右盼时，一个能改变你一生命运的绝好时机就可能错过了。做事果断，不可前怕狼后怕虎，顾虑重重。优柔寡断的人很难成功的。

亿万富翁好像都具有与生俱来的冒险特质。不冒险一试，那他一生也不过像大多数人一样随波逐流，随时等着大风大浪把他击垮。

想走向富翁之路，就必须冒一定风险。这样才能抓住机会。因此，冒险才重要，才具有价值。

抓住机遇不是轻而易举的事情，不然就无须冒险了，人人都会美满成功了。

一位亿万富翁说：“从来没有一个人是在安全中成就伟业的。”

富翁不仅是谋略家，还是具有冒险精神的野心家。商海中，他们只要看准机会，就敢于“大胆下注”。成功的富翁，常常会发动果敢的变革或投资行动，有时是以公司命运做赌注。

这些行动风险极高，有些是在公司发展初期为巩固自己的市场地位采取的。

美国安全克伦公司总裁唐纳·布伦曼决心要使自己的公司成为国家级公司，在一年多的时间里，开辟了 100 多条新线路，抢先占有全国市场。

另一个相似的例子，美国共同医疗系统公司的首脑詹姆·麦卡勒，在公司创立最初两年，投入资本额的 95% 在电脑系统方面，以便巩固公司和最大客户的关系，提升对其他客户提供优质服务的能力，以便占有先机。

“明知山有虎，偏向虎山行。”富人们开创性的举动充满风险，只有敢于冒险的人，才会在风险面前毫不畏惧，开拓道路，追求穷人不敢追求的目标，才有可能取得穷人所永远无法取得的惊人财富。

没有知难而上的精神

苦难是人生的必修课。强者视苦难为垫脚石，为财富。弱者视苦难为绊脚石、万丈深渊，被它压垮。

松下幸之助从不向命运低头。

松下幸之助因为家境贫困，不得不外出赚取生活费。他远赴大阪谋职，母亲为他准备好行囊，并送他到车站。

临行前，母亲哭着向同行的人拜托：“这个孩子要单独去大阪，请各位在旅途中多多关照。”母亲悲凄的背影给了他深刻的印象。不久，松下幸之助到了大阪，在一家船场火盆店中当学徒，从此就开始了艰苦的谋生。

小小年纪的松下幸之助远离亲人，在那个陌生的世界里感到孤独无助，也丧失了生活的信心。

有一次，店主叫住他，递给他一个五钱的白铜货币，说是薪水。他吃惊极了，他从来没有见过五钱的白铜货币，这对一个生长在穷人家的孩子来说，是一个相当可观的数目。这可观的报酬激起了他工作的狂热，也扬起了他奋斗的风帆。

靠着不可思议的欲望，他变得更加坚强了。他不辞辛苦地打杂，磨火盆，一双手被磨得皮破血流，提水打扫的活儿都干不了，但他还是咬牙挺了下来。终于，松下幸之助掌握了自己的命运。

苦难不期而至时，我们要视苦难为财富、为机遇，向它宣战。你成功地征服它后，就能拿到回报，捧起金灿灿的奖杯，真切地感受到生活的甘甜，人生的价值。在一所学校的足球练习比赛中，一位男学生跌倒了，手

臂跌断了，刚好是他的右臂。等救护车把他送去医院时，他要同学递给他笔和纸。

同学问他：“这种时候，你还要纸笔干吗？”

他回答说：“你们不知道啊，我的右臂既然已经断了，我想应该训练自己用左手写字。”

右臂坏了，这当然是一种不幸。可是，如果能够积极用左手完成右手应该做的事，则是一种乐观的生活态度。

故事启发了我们。

遇到挫折不要沮丧，要学会及时转化。

让克莱斯勒汽车起死回生的艾科卡说：“即使遭逢逆境，仍该奋勇向前；即使世界分崩离析，也要不气馁。”

人生就怕遇到一点挫折就站不起来，遇到一点失败，就一蹶不振。

美国联合保险公司董事长斯通先生幼年丧父，为了替母亲分担家用，便出去卖报纸。他进入一家饭馆卖报纸时，一次次地被老板赶出来，甚至踢出来。

尽管尝尽苦头，最后他以不达目的不死心的毅力，感动了客人，买了他的报纸。后来，他终于成为美国的商业巨子。

英国人瓦特，在母亲去世，父亲生意失败，连资助他的人也因经济不景气而破产的情况下，仍然坚持自己的志向，花了 20 年的时间，发明了蒸汽机。

不凡的人物，都是在挫折中凭着理想以及不屈不挠的毅力，写出一个大写的“人”的。

习惯了妥协

穷人志短，穷就必然受制于人，迫于生计，很多时候只能妥协，妥协埋没了自己的才华，错过了发展的机会，最后只好随波逐流，一直穷下去。

人在屋檐下，不得不低头。林妹妹爱宝哥哥爱得要死，爱得文思如泉，可惜不敢向贾母宣布：我要嫁给宝哥哥。

很简单，吃贾家的用贾家的，一个没落小姐，一个黄毛丫头，寄人篱下，还有什么资格？正应了一句民谚：吃人嘴软，拿人手短。端了人家的碗，就得服人家的管，否则只有摔了饭碗，到城门口喝西北风去。

人穷志不穷，所有的穷人差不多都说过、想过、坚持过。然而，当穷人面临着“得之则生，弗得则死”的生死抉择时，富人“嗟，来食”也是有诱惑力的。

穷人的自我安慰往往是“儿子欺负老子”的阿 Q 精神。

很多时候，穷人是天下最善于自我安慰的人。

识时务者为俊杰，君子不立于危墙之下。明明是背叛，背离志向，但仍愉快地自封为俊杰。君子穷则变，变则通，通则久。可惜，这“变”却是变味、变节！

穷人会辩称：我本来就不是好汉，不是英雄！言下之意，穷人何必被廉耻、善恶、正邪之类的劳什子禁锢？穷人岂能因为陈腐的教条亏了自己的肚皮。穷人的妥协，首先是向自己妥协，一旦不能把持，就什么事都干得出来。

每个人或多或少认为自己是国之栋梁，家之梁栋，没有谁一开始便认

定自己朽木不可雕，也没有谁开始便预测自己穷困潦倒，不名一文。

困兽斗了几个回合，棱角渐失，慢慢变得乖巧，向当年不齿的人求教，向深恶痛绝的言行妥协。

年轻人到中年时才发现两手空空，一无所获，还是穷人。

生活如同逆水行舟，不进则退，妥协就是退步。

借道伐虢，虢国妥协了，唇亡齿寒，自己顺带也被消灭了。赵王得了一块和氏璧，秦王欲夺之。渑池会上要不是蔺相如，赵王一定妥协，而结果也可想而知。

慈禧说：量中华之物力，结与外洋之欢心。结果《辛丑条约》《马关条约》接踵而至。

妥协虽可苟延残喘或获得小利，但终究无异于自取灭亡。一个习惯了事事妥协的好好先生，当然不会奋力争取自己该得的利益。这才是穷人之所以为穷人的根源。

富人难免也会妥协，但妥协是为了失小钱获大利，放长线钓大鱼。关系到大局、原则、志向、计划之类的东西，他们坚决不妥协。

很简单，退了第一步，还会有第二步、第三步。就好比一个牧羊人以羊饲虎，结果羊有尽而虎不止，没准连他都会被一口吞下。最好的方式是拿出刀枪，把老虎打死或撵跑。

树欲静而风不止，妥协是迈向穷人圈子的第一步。

中国人吃饭、喝茶、开会，众人聚集的地方，座位都是有讲究的。尊者坐上首，背靠墙壁，面对大门，有远瞻的利益，没有后顾之忧，眼观六路，耳听八方，就像中军坐帐，局势尽在掌控之中。卑者当然只能坐下首了，形势自然和上首相反，局势不但掌控不了，上菜的时候还得小心避让，以免汤油淋头。

穷人总占据不利地位，危险来了，首当其冲，利益当前，却是最后享受。没有办法的事，谁都想坐上首，但不是谁都能坐得上，如果不顾实际情况硬要去坐，坐是坐上了，即使不被请下来，也会搞得大家很别扭。

穷人的地位决定了他是个弱者，没有富人的有利条件，每一次社会动

荡，都是最大的受害者。机会来临，哪怕是专门为穷人准备的机会，他也只能分到很小一杯羹。

历代的革命，除了少数人衣锦还乡，多数的穷人，最后还是穷人。

穷人想变富人，想从下首坐到上首，很难靠突发事件取胜，即使成功了，暴富也难以持久。要靠一代又一代的漫长努力，像大浪淘沙，绝大部分沙子都只能被冲走，留下的极少数才是金子。

穷人习惯妥协，最后，还是争取不来自己的利益，只有有利、有理地争取自己的利益，才能将自己从贫穷的深坑里捞出来。

失败后往往选择放弃

穷人失败选择放弃，谈不上吃一堑，长一智，积累教训，总结经验。失败则前功尽弃，还成为以后的思想负担，一蹶不振。富人失败后选择重来，有了先前的失败，他们知道该如何做才好，能够在失败的基础上获得成功。

失败成了后来成功的基础，正所谓失败是成功之母。

从穷到富的路，像登山，既要选好上山的路，也要对路上艰难跋涉做好准备。既然选择攀登，就不要怕“摔跤”。

很多富人看上去风光，风光背后所摔的跟斗却少有人注意。那些“跟斗”恰恰是最宝贵的财富。

很多人羡慕富人“呼风唤雨”，向往富有，但是他们自己又害怕跌倒。跌倒一次就选择放弃，再不敢继续前行，于是山顶的风光也就永远只能仰视了。

1933年，美国陷于经济危机，倒闭、失业、混乱无所不在。罗斯福总统上台说过这样一句发聋振聩的话：“我们唯一恐惧的就是恐惧本身。”

这话意义深刻。是啊，我们怕什么呢？最怕的就是“怕”的本身，不是困难，而是我们自己让自己感到恐惧。

信心比黄金更重要。失败后的恐惧心理，最终阻滞了穷人前行的脚步，葬送了财富的梦想。许多人很聪明，能说会道，人际关系也很会处，本来具有创业的天分和潜质，可是少了一个重要的素质——胆量。

没有了胆量，失败后，就选择在恐惧中过贫穷的生活。

没有了胆量，即使偶尔有激情去搏一把，但只要失败，前行也就此终

结，只能眼睁睁地看别人登到了财富的山顶，只留下了他在山下无奈、酸苦地叹息。

其实，创业失败是难免的。如果财富那么容易获得，社会上怎么会有那么多的穷人呢？穷人，就是因为他们只想做容易的事，畏惧失败。

说起失败，谁能比史玉柱这个当年的“中国首穷”更惨呢？

看看这个“中国最著名的失败者”是如何东山再起，如何展现出一个富人该有的魄力的。

提起巨人大厦，提起脑白金、黄金搭档，大家都能想到一个人——史玉柱。这个中国商界的传奇人物身后有很多不为人知的坎坷。

史玉柱的人生轨迹是陡峻的“V”字形。

史玉柱，1962年出生在安徽怀远。

1989年硕士毕业就毅然选择了下海创业。他选择了深圳，当时他兜里只有东挪西借的4000元以及他耗费9个月心血研制的M-6401桌面排版印刷系统软件。

史玉柱自小就有“史大胆”的名号，他是超出寻常的敢闯敢“赌”。刚到深圳，只有4000元的他给《计算机世界》打电话，提出要登一个8400元的广告。

他和别人讲好的条件是先发广告后付钱。这种胆量是一般人都没有的。《计算机世界》给史玉柱的付款期限只有15天，可一直到广告见报后的第12天，史玉柱分文未进。

第13天出现了转机，他的银行账户里收到了15820元的汇款两个月后，他的口袋里有了10万元。然后他把这笔钱又一股脑全部投进了广告。

4个月后，年纪轻轻的他就成了百万富翁。两年后巨人公司横空出世。

史玉柱的成功来自冒险。但是，不久巨人集团就因为盲目扩张陷入资金断裂。

史玉柱一下子成为历史上最穷的富翁。

在这时候，要债的人踢破了门槛。史玉柱庄重地向大家承诺自己一定会还上这些钱。

大家将信将疑。

没想到几年之后，脑白金横空出世，在短短的一年之内，史玉柱就还清了欠款。

很多人说这是因为史玉柱自己有钱。其实，远远不是这样，在那一段时间内，史玉柱始终认为自己不应该让社会承担自己的责任，欠的债务一定要偿还。这才开始了艰辛的企业再造。

失败了，史玉柱没有放弃，而是认真反思自己的所作所为。也正是有了这次失败，史玉柱重新站立起来了。

失败了能够站起来，这样的人一定会有所成就。那些放弃的人则再也没有机会走上自己当年的舞台。

怕输就只能抱憾终身

面对许多不确定因素，穷人总想万一，越想越怕，结果无数的可能性就在这种犹豫中化为乌有。

穷人想成为富人，不是不知道该怎么做，而是不敢做。

富人抛出 100 万，放出大话来：“不就是 100 万，试一下何妨？亏了只当交学费！”

穷人赌 100 元也很难，兜里就这点钱，输了，他今天就只能喝西北风。富人输了很潇洒地说：“下回，再提 100 万跟你玩，就不信这个邪！”

富人有一群能生金蛋的鸡，穷人只有一只随时可能挤破的蛋。

富人提一筐鸡蛋当保龄球玩也没关系，只要鸡还在，蛋就不会没有。

穷人则不敢，鸡蛋碰石头的蠢事打死也不会干。鸡蛋碰豆腐，他也会犹豫。这可是他的全部家当，一旦失败，不可想象。

穷人想大方也大方不起来，不想小气也得小气。

穷人只有了十足的把握，用一只鸡蛋可打下一轮太阳，一锄头下去可挖一个金娃娃，才会出手。

穷人清楚一旦押错了宝将是血本无归，将是叫天天不应，叫地地不灵。

世上的机会从来都是转瞬即逝的。

有一个穷人听到一阵敲门声，壮着胆子问是谁。声音说：快开门，我是机遇。穷人很害怕，犹豫良久，也没有开门。一会儿，那个声音又响起，穷人打开门的时候什么也没有了，只有一张小纸条：机遇是不会第二次敲门的，傻瓜！”

穷人不是傻子，很清楚自己该怎么做才能致富，可是总因为担心承担风险坐失良机。

比如刻舟求剑的故事，如果那个宝剑掉入江中后人便立刻下水，也许还有追回宝剑的可能。他心里也很清楚却担心风大浪急，生怕自己会溺水而亡，又于心不甘。在愚昧和侥幸的作用下，他做出了刻舟求剑的蠢举。船靠了岸，水固然浅了，下水也不会有生命危险了，但良机已失，时不再来。

穷人不敢投资，在穷人看来，投资是天大的事情，弄不好会“偷鸡不成蚀把米”，是不合算的。

穷人即使投资，也是挑“闲钱来玩玩，健康又怡情”的项目，比如买彩票，以小博大，赢了是惊喜，输了也无所谓。“只当老子给儿子零花钱了！”穷人才会感到博弈的乐趣。可惜都是与发家致富无关。

资本越小，风险越大，当你手里只有一个鸡蛋的时候，哪怕轻轻一碰，都可能全部玩完。这是穷人的软肋。

穷人的起点太低，就算你搭上了快车，快得不能再快，资本的增长也像是滚雪球，小雪球滚得发疯，比起那些大雪球来，你的发展壮大也是可怜的。基数太小，增长有限，同样是滚动发展，此增加一倍与彼增加一倍有着天壤之别。何况天气一变，首先融化的必定是你。你的雪球能不能滚大，还是一个哥德巴赫猜想。

穷人总从小生意开始，显然小生意能变成大生意，但必须坚持下去。如果担心自己会输，有点挫折就退缩，就只能抱憾终生了。

不看风险，只看利益

一转手即获巨额利润的炒房活动，在金融危机来临之时转瞬间成了投资人最悔恨、最心痛的事情。

成千上万的投资者一夜间从富翁变成负翁，不但赔了几年甚至十几年辛劳付出、节衣缩食积累下来的财富，还要面对沉重的债务，昨天还是香饽饽的房子，今天成了烫手的山芋，甩也甩不掉。

富翁们懊恼道：如果当初不贪心，及时收手，我还能挣不少。没想到现在却赔得这么惨。

悔恨改变不了的事实。有些人满脑子想的都是利益，被利益迷了眼，只看到可能的财富，却看不见财富背后的风险，难免深陷泥潭，最终沦为穷人。

富人在财富世界里拼搏，懂得环顾四周，时刻擦亮双眼，看清财富道路上的陷阱，或停止前进，或是绕道而行，总能使自己的赢利。

一些穷人就算在机缘巧合下暂时成为富人，有朝一日也会因被利益诱惑而重新沦落为穷人。

任何一个人想要成为真正的富人必须学会不被利益左右，懂得避开危险。

股票是风险最大的投资之一，也是回报率最高的投资之一。在 20 世纪 90 年代，在中国创造了成千上万个一夜暴富的神话。

当初因股票风光一时的富人今天也因股票变得一贫如洗。也有人在这场股市争夺战中一直保持着胜利，最知名的莫过于被人们称为“杨百万”的杨怀定。

1988 年，受到不公正待遇的杨怀定愤然离职，成为一名失业人员。他

拿着做“第二职业”获得的2万元，四处寻找发财机会。

一天他在上海某报上看到这样的消息：温州实行利息开放，最高利息13%。他仔细算了一下，他有2万元，每年可得利息2600元，一个月就有210多，比他上班的每月68元工资的三倍还多。

这让他很兴奋，他买了去温州的船票。船票刚买好，他又看到上海要开放国债的消息，他又算了一笔账：三年期国库券年息超过15点，比去温州存银行还划算，还不用奔波劳顿，觉得很划算。

在开市第一天的一大早他就去了上海，并当机立断买下大量国库券。下午，国库券价格就疯涨到110元，杨百万立刻抛售，转眼获得10%的利润。

尝到甜头后，他确信自己的眼光。经过仔细研究后，发现全国有8个省市在发行国债，地区之间有差价。他开始在一地低价买入在另一地高价卖出，很快成为当时的百万富翁。

最辉煌的时刻，他一个人拖着满满一大箱子钱，出入各大火车站，后面跟着请来的保镖。

“杨百万”承认，当时他一心想着挣钱，挣了一笔还想更多，值得庆幸的是他及时醒悟了。

50岁后的杨百万在炒股时非常懂得规避风险的重要性，规避风险的意识让杨百万变得更加睿智。

2007年5月，中国股市一片大好时，5月20日在沈阳人民广播电台可容纳300人的多功能厅“百万有约”的投资报告会上，杨百万把自己在《扬子晚报》发表的一篇名为《杨百万预警：股市要见顶》的文章投影在大银幕上，告知参会的投资者股市要见顶了，投资需谨慎。10天后的“5.30”股市直落930点。

2007年9月28日《南方都市报》报道：《杨百万发惊人之语股市又到“5.30”前夜》，自10月16日起股市狂跌1300点。

2008年1月20日，大家都还在因大盘狂涨而疯狂投资股市时，杨百万在沈阳举办讲座与股民们交流时说：后市“空头多”；沪指若跌破4800点，就形成下降通道。

第二天股市就迎来了黑色的星期一，并且是1月21日、28日两个“黑色星期一”。

两周10个交易日，几度出现千余只股票齐跌行情，上证综指直落千余点。

因为对这些风险的预测，他在这两次股市狂跌中，资金并未缩水，相反一如既往地增加。在这两次股市大跳楼中遭受损失的股民何止千万，至今依然有许多股民套牢在股市中，无法喘息。

杨百万能够在变幻莫测、处处危机的股市上创造“股神”的神话，在于他能够及时发现股市潜在的危机，不因股市的持续走高盲目投入，而是冷静思考，在风险危及利益前，及时避开。

风险是投资道路上必然碰到的。一个人想成为富人，不让投入的资金变成泡沫，化为乌有，他要学会不要盲从，不被眼前的利益左右，随时擦亮眼睛，发现投资道路上的风险，及时地避开危险。

怎样才能发现投资道路上的危险呢？

在关注娱乐新闻时，我们总是会听到明星投资失利的消息。最近有炒得火热的曾志伟父女投资股票损失千万的消息。

之前明星投资失利的消息也非常多。香港演员钟镇涛借债1.4亿港元炒房，不幸碰上1997年亚洲金融危机，香港楼市下滑，使其血本无归。

同时期，香港演员张卫健投资房地产，期望赢利能为其筹得养老资金，不想养老梦断，还损了多年的积蓄，甚至负债累累，致使之后六七年的拍戏酬劳都只能用在还债上。

除了股市、房市上频传明星投资失利，在餐饮行业明星投资失败的消息也不少，其中最惨的莫过于包小柏投资餐饮损失惨重。

他们为什么会失利呢？因为他们没有时间和精力去研究投资，他们的事业是演艺事业。投资是因为他们听说这些项目能挣钱，但是没有看到其中的风险。

每个人的智慧是不同的，可以挣钱的项目很多，但不是每个都适合自己。

现任吉利集团董事长李书福也不得不在海南炒房失利、损失千万后承认“我只能做实业”，并且从此一头扎进实业，不再碰“钱生钱”的资本买卖。

我们再回到杨百万的例子。

自从1988年从事股票行业后，他就专心研究股票。他曾经投资房地产，但在获得一笔收益后就即刻收手，用炒房挣到的钱继续投资股市。

他不止一次地在公众场合谈及炒股心得：

“股票是我这一生的事业，我做了20年的股票，天天研究它，现在我只做股票，连国债和基金都不买了，而且我很少一次买一堆股票。我从来不孤注一掷，因为我明白股市的风险，我要留一半，以便翻身重来。”

在杨百万的炒股生涯中，基本上每天都做交易，哪怕一股只挣几角钱。

他说：做股票最忌讳的就是贪心，也最忌讳总是抱着股票只涨不跌的幻想。

他劝诫股民说：如果你研究了很久的股票，就应该相信自己，特别是觉得哪只股票要跌的时候，不要被别人看涨的言论左右。

从这些或成功或失败的例子里，我们可以总结出许多怎样避开利益的陷阱，避开危险，成功获利的经验和教训：在投资前，首先要告诉自己在这个世界上没有只挣不赔的买卖，以便在投资顺利的时候依然保持危险意识，不被胜利冲昏头脑。要克服贪念，不要被眼前的利益驱使，要明白自己的能力在哪些方面，不要跟风，看见大家在某个项目挣钱，而不管自己的各方面条件盲目跟进。做一件事情，一定要全力以赴，认真研究自己所从事的事业。

不可一心多用，今天看这个项目挣钱就投资，明天又投资那个项目。挣钱的项目很多，但世界上98%的人只有时间和精力做好其中的一两项。

除非你相信自己是那幸运的1%，不过最好不要这样认为。当不明白下一步该做什么时，最好停下脚步，什么都不要做，充实自己，并不停观察，找准时机，才能获胜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

>>>第七章 不知时 不懂势

“识时务者为俊杰。”能发家致富的人，都识时务、懂形势。孙中山先生说：“天下大势，浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡。”这个道理不仅适用于伟人们，也同样适用于普通人。

不懂取舍，追逐蝇头小利

穷人说：“小鱼小虾都是肉，先把这些钱赚了再说。”

富人说：“失去的未必永远失去，迟早会换来更大的效益。”

许多穷人所以一生贫穷，因为他们眼中看不到“光明的前途”，只追逐蝇头小利，甚至不顾人格尊严去占些小便宜，还自我解嘲说：“人穷志短嘛，等我富起来就不会这样了。”

一位日本留学回来的朋友说：日本人骨子里很瞧不起华人，尽管他在面子上对你很客气。这有日本人心胸狭窄的一面，也有华人自己不争气的原因。

日本东京，华人集中居住的地方秩序混乱，难管理，不少黑社会组织偷、抢等都有华人的份儿。刺激最深的一次是在一位华人房间里聊天，来个日本人收有线电视费。华人说：“我没有电视。”日本人明明看见屋子里摆着电视，还是连连弯腰说：“对不起，打扰了。”然后退出去。

另一位去奥地利留学的朋友归国时也说过类似的情况，只不过电视换成了报纸。维也纳的街头，到处都是无人售报摊，许多华人觉着有便宜占，就经常拿了报纸不给钱。久而久之，当地人就撤去了华人居住区的报摊。他苦笑着说：这比抽中国人的耳光还难受，我们是穷，也不能这样啊！

人穷志短，许多人都有这样的想法，不顾尊严体面去占些小便宜时也常这样自我解嘲。

他们认为：穷是原因，志短是结果，是可以被原谅的。可你知道这种想法、这种小便宜让我们付出多大代价吗？会给你走向成功、步入富有的生活设置了多少障碍吗？这些苟且行为会给社会留下什么呀？他们会轻易

给你机会，会轻易接纳你吗？恶性循环，你的“志短”必定使你再穷下去，再落后下去！

如果放任自己去占些小便宜，不遵守游戏规则，就会损坏公平与信任，也给自己设置种种障碍，自己的效率也低下来。政府必然要用大量的人力物力去防止、制约各种“志短”行为，增加的每一个环节，都意味着个人与社会的效率降低。有这种想法的人多，就会出现这样一种情况：你想占点小便宜而损害他人的利益，他也穷也“志短”一回，又损害别人，最后是谁也别想先进，谁也别有面子。

政府和社会组织不得已增加大量的运营成本，防贼似的盯住每个人，该做的事也做不好。政府花的也是你的钱，有线公司也好，报社也好，地铁公司也好，成本的增加还是会加到你的头上。

是否可以这么说，人穷可能志短，但志短必使你贫穷。

贫穷不可怕，怕的是志短。穷了通过努力工作可以改变，志短则会使你贪图小便宜，永远不会富有，而是更加贫穷。

我们看一则寓言故事，也很有启发性。

一只老母鸡焦急地走着，两只老鼠拉着一辆铺着稻草的车，对老母鸡说：“从今天开始，这辆车就是专门接送您的。”

到达目的地后，母鸡高兴地下车走了。两只老鼠比母鸡更高兴地把稻草上的蛋捧走了。

“贪”指某种欲望老不满足，很强的物质占有欲。行为上就是爱占便宜。贪便宜吃大亏的大有人在。

我们很多时候必须要放弃一些东西，面临选择时，每一个选择都是自己的，无所谓对与错。很多时候，你选取的觉得是对的东西，回头去看，却发现是一生最大的败笔。

舍得，舍什么得什么，正确选择才是大智慧。生活中，时刻都在舍与得之间选择，渴望得到，我们渴望占有，常常忽略了舍。真正懂得“舍”，才能体会“失之东隅，收之桑榆”的妙谛。

塞翁失马的故事家喻户晓。

古时候，一位老翁居住在塞外。一天，家里养的一匹马跑失了。塞外，马是负重的主要工具，所以，邻居都来安慰他。老翁却说：“这件事未必不是福气！”

几个月后，走失的那匹马带了一匹胡人的骏马回家，真正是赚了。邻居都来庆贺。老翁说：“这未必不是灾祸。”

结果，没多久老翁的儿子骑这匹胡马摔断了腿。邻居们佩服老翁的料事如神之余赶来慰问。老翁不在意地说：“这未必不是福气！”

事隔半年，胡人入侵，壮丁统统被征参战，战死沙场者十之八九，老翁的儿子却因为摔断了一条腿不用出征，保全了性命。

有一舍，必有一得。单独看舍和得，舍可能会给我们带来烦恼，甚至困顿，焉知这不是舍给予我们的考验与磨炼，使我们有能力获取到更多的得。

如果我们舍弃一些利益，可能得到更多。无论选择什么，注定会失去一些东西，也注定会同时获得另外的一些东西，所谓“不舍不得”，在失去的同时也将得到。

日本人坪内寿夫曾经被称为“电影皇帝”和造船大王，他的高明之处只有一点，就是让别人感到他可以给别人更多的利益。

第二次世界大战后，日本陷入贫困深渊，人们对天皇的御旨已经不那样感兴趣了，他们需要吃饭和穿衣，解决温饱问题。

坪内寿夫刚从苏联西伯利亚的日军战俘营里被释放出来，饿得精瘦，很想发一笔大财。日本不是遍地黄金，而是遍地要吃饭的人。

没有更好的事情，只得跟着父亲经营一家很小的电影院。观众都没有心思看电影，上座率很低，一家人的生计都很难维持。怎样让观众来看电影，这是坪内寿夫反复思考的问题。

他想出了一个好办法：一场电影放两部片子。观众觉得占了便宜，连本来不看电影的人都来看了。不长的时间，坪内寿夫的电影院就有了一笔很可观的收入。

随着经济好转，文化事业也百废俱兴。坪内寿夫对这一趋势看得清

楚，决定大干一番。他拿出自己的全部资产建了一座电影大厦。大厦有四个放射状的影厅，同时放不同的四部电影，影厅里用红、绿、橙、蓝四种颜色来区别。四个影厅只有一个入口，一个放映室。不仅减少了雇员，还给不同兴趣的观众提供了选择不同影片的机会。

为了吸引更多的观众，他在大厦还开设了咖啡店、冷饮店、快餐店等，大厦里还有美观整洁的卫生设施。在当时的日本，这样的大厦绝无仅有，不少观众不是为了看电影，而是来参观和欣赏大厦的设施和服务。

只经过5年的奋斗，坪内寿夫就成了当地赫赫有名的电影皇帝，口袋里的钱足够他进一步大展鸿图了，他的目光又开始四处扫射。他的目光盯住了日本的四国岛。

当时，四国岛的渔业生产一般都是夫妻店。一条小船，一对夫妻，披星戴月地干，还是难免贫困。他们希望能够打到更多的鱼，需要更好的船。

发现这种情况，坪内寿夫决定办一个造船厂。此时正好有一家名叫“来岛”的破败造船厂准备出卖，坪内寿夫立即买了这家造船厂。

要使一家破败的造船厂与其他大造船厂在竞争中取胜，没有新招数不行。日本政府对500吨级以上的船只审查很严，各种手续很多。坪内寿夫决定在这一点上做文章。他把渔船的吨位定在499吨，与500吨只有一吨之差，就可以为渔民减少很多繁杂的手续，又可以有足够的吨位。很多渔民都想买这种船。坪内寿夫的渔船很快就造出来了，很多人都想买船又一次拿不出这么多钱。坪内寿夫经过分析认为，这些长年在海上漂泊的渔民都是比较淳朴的，一般不会出现赖账的问题，于是他出了一个新招：分期付款。

方针一经确定，坪内寿夫动员全体员工趁渔民在家过年的时候深入渔户，大力宣传购买这种渔船和分期付款的好处。

经过工作，很多渔民都加入了买船的行列，买到船的渔民经济效益显著增加，又吸引着更多的人买船。

一个小小的“来岛”造船厂，随着四国岛的渔业发展一起发展起来

了。8年时间，“来岛”造船厂进入了日本五大造船厂之列，名列世界造船业的第22位。

坪内寿夫之所以获得成功，是让顾客觉得在他那里自己占了便宜。他的高明处就在这里。

人一生需要舍的东西很多。古人云：鱼和熊掌不可兼得。如果不是应该拥有的，我们就要学会舍得。几十年的人生旅途，会有山山水水，风风雨雨，有所得必有所失，只有学会舍得，才会活得更加充实、坦然和轻松。

舍与得就如水与火、天与地、阴与阳一样，是对立又统一的矛盾概念，相辅相成，存于天地，存于人生。要得要先舍，有舍才有得。我们只有把握舍与得的关系和尺度，才能把握住人生的钥匙和成功的门环。百年的人生，也不过就是舍和得的重复。

舍得是一种领悟，更是一种智慧，一种境界。我们生活中做每件事情，都应该有大局眼光，不要被蝇头小利迷惑，而失去更好的机会。

某省有甲、乙两个橡胶厂，同时接洽一笔外贸生意——巴基斯坦某厂商想加工一种异型轮胎，但数量只有5套，出价比普通轮胎高1倍。

甲、乙两厂同时算账：达到对方要求，难度很大，即使技术不成问题，为5套轮胎特制模具，就要少2万元，销价仅比普通轮胎高1倍，结论完全一样，这笔生意要赔本，再精打细算也要赔1万元。

甲厂把算账结果告诉客人，要求加价。客人一再解释：他们因预算所限，无法加价。只要这5套轮胎可用，他们将大量订货。

甲厂认为对方的话可以理解，只是觉得万一这5套轮胎不能用，自己亏的钱不就白亏了吗？讨价还价之后，双方还是各执己见，结果生意告吹。

乙厂得到信息后，二话未说，答应与客人拍板成交。客人反倒觉得成交过于顺利，不大放心，就说：“一定要按图纸要求生产，按我们规定时间交货。”乙厂厂长认真地说：“那自然，我们可以在签合同时明确写上双方的义务和权利，以及违约处罚条款。”

“你们不怕亏本?”客人笑着说。

“我们不怕!”乙厂厂长也笑道,“为了双方的友谊,我们愿意亏点本。”

合同签订后,乙厂认真组织生产,全面履行合同,按时保质交付了客方所需货物。客方试用后认为可用,便与乙厂首次批量订货 8000 套,继而增加到 1 万套。

从此,乙厂轮胎除经销巴基斯坦外,还走俏十几个国家,厂名远扬,财源滚滚。甲厂厂长这时瞠目而视,悔不当初。

作为企业家需要眼光,不能急功近利。想一夜吃成大胖子,只能走下坡路。

在现代市场经济中,一个企业想要生存与发展,就必须有长远的眼光,绝对不能被小利遮住眼。只有不断地适应市场变化,选择恰当的企业发展战略和路径,才能有竞争力。

舍得是一门学问,学得好,事业进步,生意兴隆;学不好,则往往出力不讨好。

对赚钱的机会不敏感

穷人按部就班地生活，每天都为生计奔波，为房子发愁，为子女学费发愁，为老父老母的病无钱医治发愁，在这样困顿的环境下，哪有时间静下来思考发财的门路呢？

将最基本的生计维持下去，是他们唯一的选择。

有三个人要被关进监狱三年，监狱长允许他们每人提一个要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。他手里抱着一个小孩，美丽女子手里牵着一个小孩，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了 200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯。”

什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是三年前的选择决定的，今天的抉择将决定三年后的生活。

我们要选择接触最新信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的未来。

穷人比任何人都看重钱，钱对他们来说，来得太不容易了。他们考虑的是，如何节省每一分钱。他们不得不把一大把皱巴巴的零钱拿出来治病时，心痛可想而知。穷人懂得如何节省，却不懂得如何去挣钱。

欧元启用让民营企业浙江某皮件公司实实在在地发了一笔。

40 多款 230 万只欧元专用票夹，投放欧洲市场，一销而空，大批订单又接踵而来。究其原委，这家企业老板在两年之前就探得：十几个欧洲国家各自的货币、尺寸都小于欧元主币，能装欧元的票夹，至少长 170 毫米，宽 95 毫米，流行欧洲的各式男式票夹，宽都不超过 80 毫米。

欧元区有 3 亿多人，多么大的市场，这家民营企业就抓紧开发了大批欧元专用票夹，简直就是“种豆得瓜”，收获超出原先想象。

浙江这家企业的经验告诉我们：干好企业需要非常敏感。市场信息在哪里，市场信息在亿万人的需求中。

俗话说：“人多的地方，好活人。”成千上万的民工都往北京、上海、广州、深圳跑，哪儿人多，需求就多，需求就是市场。

3 亿欧洲人要用欧元，原先的小票夹要换欧元大票夹，浙江海宁的民营老板看到了欧洲人将要发生的需求，就抓住了商机。

众多的老板没看见，不敏感，所以整天喊着“生意难做”。对满街人的需求看不见，只能看到别人赚钱。

提高敏感性，还得从解读人开始，仔细看人需求什么，将要需求什么，我怎样才能满足别人的需求，先有“我为人人”，然后才有“人人为我”。

巴菲特 11 岁就开始炒股了，收获不丰，但学到了一些书本上没有的东西。他把在股票上得到的教训总结为：看到时机固然重要，把握时机更重要。

巴菲特少年时代就喜欢看赛马，后来还爱赌赛马，当然，他没有多少钱下注。由于在观看赛马中颇有见解，在 12 岁那年出版了一本马经，该书十分畅销，读者却不知作者竟是一位小学生！

巴菲特 13 岁已成为有“资格”的纳税人了。15 岁时，巴菲特显示出商业才华。他与同学合资 25 美元买下了一架“吃角子老虎机”，放在理发店里。理发的人为了消遣，就投入一些硬币赌一下。巴菲特和他的合资同学为此每星期可收入 50 美元。

大学毕业后，巴菲特当过一段时间的教师，之后，他筹少量资金与朋友合伙开了一家投资公司，做些小买卖。

巴菲特在教学和实践中形成了他的“价值投资学”：

①寻找被市场低估的股票；

②买下它；

③等股价上升到一定水准即脱手。

巴菲特善掌时机，公司业务迅速发展。

1969年，公司的净资产已是当年投资的几十倍，他本人也赚得2500万美元了。这一年，他开始自己独家经营。

他看见马塞诸塞州一家叫哈萨维的纺织公司因濒临破产而拍卖，就收购下来。然后，他又将纺织设备卖掉，只保留公司名字，进行投资业务。后来，他又涉足银行、家具、珠宝、糖果乃至出版业的投资。

1973年，巴菲特以1000万美元买下《华盛顿邮报》的股份，继而以4500万美元买下美国政府雇员保险公司，1985年用5亿美元购进AB-BC的城市服务公司的控股股份，1987年拨7亿美元投资所罗门证券经纪公司，稍后又买下可口可乐公司的10亿美元股份。

巴菲特掌握一个又一个时机，财源广进。

当年哈萨维每股股票2美元，现已达8600美元了。

巴菲特的成功历程，在每个阶段都体现出其善于掌握时机的本领。与其说他精于管理，不如说他巧于把握时机。

穷人没钱，所以喜欢存钱。

殊不知，物价的上涨早就超过银行里那点可怜的利息。他们的钱购买价值在不断减少，而他们却未意识到。

一位成功企业家的生动比喻：“资金对于企业如同血液之于人体，血液循环欠佳导致人体机理失调，资金运用不灵造成经营不善。如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。”

这话显示出这位企业家的高财商，又说明资金运动加速创富的深刻道理。

穷人往往赚到一笔钱后，就打退堂鼓，把收益赶紧投资到家庭建设中；或把钱存到银行吃利息；或一味地等、靠稳妥的生意，避免竞争带来的风险，而不想把赢得的利润返回投资做生意再去赚钱。这样，就把本来可以活起来的资金封死了，不能发挥更大的作用。其实，经营者不管赚到多少钱，都应该明白“家有资财万贯，不如经商开店”“死水怕用勺舀”这个道理。生活中人们都有这样的感觉，钱再多也不够花。为什么？因为“坐吃”必然带来“山空”。

试想，一个雪球，放在雪地上不动，只能是越来越小；如果把它滚起来，就越来越大。钱财亦是如此，流通起来才能赚取更多的利润，所谓“钱财滚进门”。

从前，有一个爱钱的人，把自己财产变卖以后，换成一大块金子，埋在墙根下。晚上把金子挖出来，爱抚一番。后来有个邻居发现了他的秘密，偷偷把金子挖走了。当那人晚上再掘开地皮的时候，金子不见了，他伤心地哭了起来。

有人见他如此悲伤，问清原因后劝道：“你有什么可伤心的呢？把金子埋起来，它也就成了无用的废物，你找一块石头放在那里，就把它当成金块，不也是一样吗？”

从经济学的角度看，这人所劝说的话是有道理的。那个藏金块的人是个爱钱的人，他把金块当做富有，忘记了作为钱的黄金只在进行商品交换时才产生价值，只在周转中才产生价值。

失去了周转，不仅不可能增值，还失去了存在的价值。这样看来，埋黄金和埋石头确实没什么区别。如果那个人能够把黄金作为资本，加以合理利用，一定会赚取更多的钱。

就算是一个公司老板手中有一定数额的资金，但从思想上已不再愿意把钱用来再赚钱，不愿意把钱来周转，对于他未来的事业来说，就像人体有充分的血液，但心脏已坏死，不再促进血液循环一样，事业也会因静止不动而死亡。

资金只有不断运动才能发挥增值的作用。经营者把钱拿到手中，或存

起来，或纳入流通领域，情况大不相同。经营者完全可以把钱用来办工厂、开商店、买债券、买股票等，把“死钱”变成“活钱”，让它在流通中增利。

许多人认为储蓄能够使钱财四平八稳地增值。

储蓄是好，但世上有哪个百万富翁是靠储蓄起家的？经营者千万不要指望储蓄会使你致富。也许你说储蓄很安全，赚利息也很容易。试问，当你知道死储蓄只会使你一天比一天穷困，你还会觉得安全吗？

安全与否，事实上与你的钱有什么关系？借出去安全呢，还是拥有安全？以往的记录显示，将钱存入银行，最多可获取6%的利率，或者再高些。不说别的，以6%的利率，等上12年以后才能使一元钱变成两元钱，更需要认识的是，只要10年，通货膨胀就使你的购买力降低一半。

有些经营者投资中容易犯的错误，是分不清稳定与安全的区别。稳定是未来一定的年限中投资报酬率保持一定的数字；安全是使你的购买力保持着相同的程度，可见保持稳定不见得安全。

就像你每年很稳定获得6%的报酬率，同时，通货膨胀也很稳定地降低了你的购买力，于是稳定但不安全。

做决定不懂得审时度势

有个商人，做收购糖的买卖。每天收购完糖后，总是在家将糖装进箩筐或者麻袋里，再运到镇子上或外地去卖。

就在他集中或者分装糖时，总会不小心掉下一些糖，而他从来不在乎，觉得损失点糖算不了什么。

商人妻子是个有心人。她每次看丈夫分装完糖以后，地上都会洒糖，觉得很可惜，就偷偷把那些糖重新收起来，装进麻袋里。不知不觉之间，她居然攒了四大麻袋糖。

有一段时间蔗糖突然短缺，商人很长时间收不到糖，生意一时间没办法做了，几乎蚀了本，妻子想起自己平时存下的糖，就拿出来，化解了商人的燃眉之急，还挣了一小笔钱。

这件事一传十，十传百，很快就传到了镇子上。

镇子上有对夫妻开了家文具店，妻子听说这件事，先是感动，后来又觉得很受启发，心里也很想在关键时刻帮助丈夫。她开始趁丈夫不注意时把报纸、记事本、日历等货物偷偷收藏起来，以备货物紧缺时用。

过了大约两年时间，妻子觉得到了给丈夫一个惊喜的时候了，就得意洋洋地叫丈夫到后房去看。丈夫不看还好，一看险些昏过去。那些妻子收藏起的东西不是过时了，就是发霉了，还有谁会要呢？

这个商人的妻子是一个精明人却不是聪明人，她只有小聪明，没有灵活思维的大智慧，因此，干出了蠢事。

想赚大钱仅仅精明是不够的，要学会聪明，懂得重长远，趋大利，还要能审时度势。

不善于抓住偶然的机

很多人有这样的体会：面对一个难题，搜肠刮肚也找不到一个解决办法，这时，不妨将问题搁在一边，去做其他事情，隔了一会儿，猛然间想出一个绝妙的主意，这就是灵感。

有位年轻人，乘火车去南方打工。火车行驶了半天，车内的乘客个个百无聊赖地望着车外的丘陵和荒地，让人感到特别枯燥乏味。年轻人的目光随着火车的行驶在窗外游移。一个很大的拐弯处，火车开始减速慢慢向前蠕动。一座简陋的平房缓缓地进入他的视野。

就在这一刻，所有的乘客都像哥伦布发现新大陆一样，欣赏起这特别的风景来。有的人还议论起这座房子，几个大学生模样的人说，这座房子简直就是沙漠中的一片绿洲，给人以希望。

年轻人的思维立刻动了一下，智慧之光也随之闪烁起来。

在南方，因为竞争异常强烈，一时找不到工作的年轻人决定返回。

回来时，年轻人特意在火车经过那座平房附近的小镇下了车。几经周折，年轻人终于找到了那座房子。

他打听到，修建京九铁路时，散落在铁路边仅有的几座房子几乎全被拆迁了，这座房子不知何故却留了下来。火车每天从这座房子前隆隆驶过，主人非常烦恼，想低价将房屋卖掉，但多年来一直无人问津。

年轻人得到了这些信息后非常高兴，他找到了房子的主人谈妥了价格，迅速赶回家借了5万块钱买下了那座平房。他的家人和朋友有些不理解他买这座房子到底有什么用。他兴奋地告诉他们，这座房子正好处在一个大拐弯处，火车每次经过这里时都要减速慢行，突然跃入乘客视野的这

座平房成了他们为之一振的景观，这是一个再好不过的广告载体啊。

亲友们对他的智慧赞叹不已。紧接着，他着手和一些大企业联系，推荐这座房子的广告墙。不久，可口可乐公司经过实地考察，以3年支付给年轻人20万元人民币的价格租用了这座房子作为公司的广告载体。

“机遇偏爱有准备的人”，思想家罗素说，灵感的产生不是从天而降，而是来源于平时经验的积累和正确的判断力。

不懂得看趋势来做事

穷人总看结果做事，喜欢做别人做过的事情，走别人走过的路，吃别人嚼过的馍。貌似省力有把握，实则不然。而富人能够看到事物发展的趋势，在滚滚的洪流中看到商业契机，又拥有承担风险的勇气，敢于在发而未发之际大胆投资，最终成就了一本万利的事业。

穷人看事，富人看势。

打个比方，穷人看到周围的人炒股票赚了钱，于是，就学样子加入，结果把所有积蓄加巨额借贷赔得血本无归。穷人做事看的是摆在眼前的结果，在乎的是赚钱的多少，结果很容易走上死路。

富人看趋势做事，看的是未来，靠的是头脑，在乎的是赚钱的方法，走的是活路。

思路改变出路，观念决定贫富。一个人贫穷，不是口袋贫穷，是因为脑袋贫穷。

在商界，随处都可看到跟风走、随大流的经营做法。然而，市场经济是自由、平等为基础的经济，必须以独立为前提，独立就需要有主见。盲目跟风，人云亦云，最后只会让自己的市场更加狭小。某种意义上讲，富人之所以能开创自己的财富之路，是因为他们看准趋势做事，凡事有自己的观点，自己决定，不受影响，在滚滚的商业大潮中，不断地寻到商机，终于成为人人羡慕的富人。

聚光科技有限公司首席执行官姚纳新就是能够准确预测市场趋势，并善于乘势来经营的人。

姚纳新毕业于北京大学生物系，留学美国伯克利加州大学读博士。读

博期间，他发现即使按期完成学业，也很难在这种人才济济的大学中成为一流的科学家。耗费大量的时间与精力在这个博士学位上不如及时将所学转化为有实用价值的产业。

姚纳新发现，中国市场的高端分析测试仪器几乎被跨国公司垄断，中国没有自己的高端分析测试仪，这种产品应用十分广泛，具有很大的市场潜力。

因此，姚纳新毅然放弃了博士学位，回国创办聚光科技有限公司(FPI)。经过短短3年半的发展，聚光科技公司已成为国内唯一从事半导体激光气体分析系统研制和产业化生产的企业，产品已成功应用于冶金、石油化工、水泥建材、能源电力、航天航空、垃圾焚烧等领域，满足传统产业对检测技术升级的迫切需要。

该产品作为传统气体分析仪的升级产品，核心技术仅为极少数国家掌握。聚光科技有限公司建立的半导体激光气体分析系统以其技术显著创新、先进，被国家发改委列入2005年度科学仪器高技术产业化专项。姚纳新取得了巨大的成功。

姚纳新的成功得益于他善于判断市场趋势，富于开拓精神，敢于行动。

照常人的思维，一个北大的高才生，一个洋博士，走科研道路似乎更合理，很多人都是这样走出来的。懒人思维让有些人不敢发掘新的道路。姚纳新敢于跳出常规思维，敢于开拓，填补国内科技的空白，成功创业，创造了垄断中国高端分析仪发展市场的神话。

不少人喜欢按思维定式办事，他们甚至平时说话做事都没有一点儿主见。

小郝不喜欢吃辣，在和几个朋友吃饭时朋友问他：“去哪儿吃啊？”

他说：“随便。”

结果人家把他带到川味火锅城，遭受了一场辣罪。回家之后，他患了痔疮，几天不能走路。小郝这样的人，一生只会是碌碌无为，不会有大的成就。

现实生活中，穷人看到富人做这生意赚了钱，于是效仿。可等他做的时候，市场已被占完，结果可想而知。

穷人总是这样，需要自己选择时，自己不能做主，遇事优柔寡断。穷人要有成为富人的雄心，凡事要有主见，不要事事都受别人的影响或受制

于他人，也不要凡事都要看到结果才实施。你看到结果时，大笔的金子已经流到别人的口袋里面去了。

这样只能是人家牵驴你拔橛子，竹篮打水一场空。看清发展趋势，别人不明白的时候，你明白自己做什么；别人明白了，你富有了；很多人不信时，你信了、尝试了、做了；很多的人信了、做了，你已有收获了。

亚洲首富孙正义就是一个善于看势的人。他眼光独到，洞察世界经济的发展趋势。

1996年3月，他先后把1亿多美元投给了一家还没有一分钱利润的互联网公司。在那些光看结果做事的穷人眼中，这是不可思议的事情。巨额的资金投给没有利润的公司，不是做慈善事业！别说穷人们没有钱，即使有钱，也一定不会做这种万本无利的事情。

然而，这家互联网公司于1996年在纳斯达克挂牌上市，股价一路飙升。孙正义只卖了手中股票的一小部分就换回了4.5亿美元。这家公司就是雅虎。

为什么孙正义能够成为IT业堪与比尔·盖茨媲美的巨头？因为他洞悉了信息时代的特征及其发展趋势，对于时局的精准把握和分析，使他比别人抢先一步进入回报率最高的信息服务领域。

别人还懵懂不清时，孙正义已经摸透了行情，大胆投资，所以他成功了。

要跟上时代的步伐，找出发展中尚不完善的事情，机遇就在其中。

如何把握商业趋势，如何看趋势做事呢？

一是要把眼光放远，不要只盯住眼前的利益，要看一项举措的远期效果。

二是不固守思维定式，不随波逐流。培养自己眼光，提高自己的专业知识，把握时代的脉搏。找出现有体制不完善之处，发现目前空缺但有巨大潜力、亟待开发的区域。了解相关项目的信息，做到知己知彼，才能看透市场发展的趋势。这是迈向成功的第一步。

三是放长线，钓大鱼。制订长远计划，使企业持续发展。把握行情是确保企业在某一领域长期稳定发展的重要手段。

致富列车随时都可能出发，只有把握住未来的趋势，你才能搭上。

不能给自己准确定位

一个人能否实现自己的致富之梦，关键看他能否给自己一个准确的定位。

穷人的缺点是不相信自己，不能准确地给自己定位，喜欢和别人比较，以别人为标准给自己定位。

一位大师说过：“玫瑰就是玫瑰，莲花就是莲花，只能去看，不能比较。”

穷人相信他人，不相信自己，找不准自己的定位，到处乱撞，社会适应能力很差，结果一事无成，穷困终生。

不少大学生的志向是成为博士，或获得一个受人尊重的头衔。

今后干什么，他们一点谱都没有。这种对头衔的认识影响他们一生。他们评价自己的标准是自己在别人眼中的价值，不是根据他们的实际能力。

每个人都有一定的天资，只需动动脑，肯努力，根据自己的实际情况，给自己准确定位，就能把天资充分挖掘出来，像所有成功者那样，在创造中成就自己的事业。

富勒制刷公司的创始人阿尔弗雷德出生于贫苦的农民家庭。好的工作总是和他无缘，尽管两年中他一直努力，却先后失去了三份工作。直到他销售刷子，才发现自己多么不喜欢以前的那几份工作，而那些工作对他又是多么不合适。

阿尔弗雷德喜欢销售工作，把自己的所有精力集中于从事世界上最好的销售工作上，果然成了一个十分成功的销售员。但他感觉，创办自己的公司更适合自己的个性，他把创办自己的公司定为下一个目标。于是，他

停止为别人销售刷子，去实现自己的目标。

他晚上制造刷子，第二天把刷子卖出去。在销售额开始上升时，他租了一栋旧房子，雇佣一名助手为他制造刷子，他本人则专注于销售。

这个曾经三次失去工作的人，成立了他自己的福勒制刷公司，后来拥有几千名销售员和数百万美元的年收入。

如果不充分了解自己的长处，只凭一时的兴趣和想法，定位不会准确，盲目行动就会遭遇失败。

富人成功，得益于他们能正确评价自己，知道自己的长处，并且能够根据自己的特长准确为自己定位。

李扬是我国著名的配音演员，深受观众喜爱的卡通形象唐老鸭就是他配的音。

李扬从小就有很强的模仿能力，家里来了客人，常常是客人刚走，他就学起了客人的模样。他渐渐喜爱上了影视艺术和文学艺术。

李扬初中毕业后参了军，在部队是一名工程兵，挖土、打坑道、运灰浆、建房屋等是他主要的工作。

此时，李扬深深知道自己的爱好，他决心要把自己的潜能发掘出来。为了实现愿望，他抓紧时间工作，在工作之余读书看报，博览名著剧本，还尝试创作。退伍后李扬也只是一名普通工人，但他仍然为理想而努力。大学恢复招生考试，李扬考上了北京工业大学机械系。作为一名大学生，他有很多机会来发掘自己的潜能。

李扬作为业余爱好者参加了很多外国影片的译制录音，他的声音生动的、富有想象力，还为《西游记》中美猴王的配音。

1986年初，《米老鼠和唐老鸭》招聘汉语配音演员，李扬的配音风格独特被迪斯尼公司相中，开始为可爱滑稽的唐老鸭配音。

这部动画片风靡中国，李扬也一举成名，从此迎来了自己事业的辉煌时刻。

1992年，李扬转赴香港，成立香港李扬集团，闯入香港影视圈。

成功学大师拿破仑·希尔认为，你选择的工作如果符合自己的兴趣，

你就很容易成功。

从某种意义上来说，一个人很感兴趣的工作就是适合自己的工作。

谁都有短处，一个人的短处不可能完全抵消掉他自己的长处。创富的关键在于如何让自己的长处产生最大作用，将缺陷的负面效应降低到最低程度。

要搞清楚自己适合什么行业。中国有句谚语：“隔行如隔山。”不是每一行业都适合你去做。前人讲“三十而立”，是指一个人到了三十岁才知道自己应该做什么，这十分中肯。

很多富人都有如下的经历。

从早先的工作中解脱出来做适合自己的事而取得了成就。每个人都应该努力根据特长来设计，量力而行；根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等，给自己准确的定位，找到适合自己的事情，从而走向成功。

李扬说，自己之所以成功，是因为一直没有停止过挖掘自己的长处。

富人是自己给自己定位，只有自己才知道自己的潜能，才知道自己的长处，知道怎样挖掘自己的长处，能够给自己定位最准确的人当然也是自己。自己才能更好地找准自己在社会上的位置，更好地适应社会、适应环境，不断获取新的发展。

怎样才能准确定位呢？

停止抱怨，不要埋怨环境与自身条件。

准确地评价环境，努力寻找有利条件。判断哪些是自己可以改变的，哪些是自己不能改变的。对不能改变的，要学会适应，学会容忍。

准确地评价自己，找出特长，发现最感兴趣的事，自身素质能够胜任的事。

自己奋斗的目标定位在自己热爱的事业上，不能选择自己兴趣不大或者毫无兴趣的事上。

量力而行。无论做什么事情，既要考虑自身条件和能力，又要考虑外部因素。不能坐等机会，要自己创造机会，才能更好地适应社会，发展自己。

自以为是牛的人

穷人越穷，自尊心越强，没有赚到钱，还认为自己有能力，只不过运气不好罢了。莎士比亚说：“愚笨的人往往认为自己很聪明，而聪明的人却一直认为自己很笨。”他又说：“真正的聪明人和真正的愚者，都没什么危险性，真正具有危险性的，往往是那些半愚半聪明的人。”

在一个既脏又乱的候车室里，靠门的座位上坐着一个满脸疲惫的老人，身上的尘土及鞋子上的污泥表明他走了很多的路。列车进站，开始检票了，老人不紧不慢地站起来，准备往检票口走。

忽然，候车室外走来一个贵夫人，她提着很大的箱子，显然也要赶这趟列车，箱子太重，累得她呼呼直喘。贵夫人看到了那个老人，冲他大喊：“喂，老头，给我提一下箱子，我给你小费。”

那个老人想都没想，接过箱子就和贵夫人朝检票口走去。

他们刚检票上车，火车就动了。贵夫人抹了一把汗，庆幸地说：“多亏你，不然我非误车不可。”说着，她掏出一美元递给那个老人，老人微笑着接过。

这时，列车长走过来对那位老人说：“洛克菲勒先生，你好，欢迎您乘坐本次列车，请问我能为您做点什么吗？”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在我要回纽约总部。”老人客气地回答。

“什么？洛克菲勒？”贵夫人惊叫起来，“上帝，我竟然让著名的石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊！”

她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把一美元小费退给她。

“太太，不用道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说，“这一美元，是我挣的，我收下了。”洛克菲勒把那美元郑重地放进了口袋里。

天生我才必有用，每个人都有才华，关键要用对地方，而要充分发挥自己的才华，首先要认识自己。

遗传学家阿蒙兰·辛费特说过：“世界的全部历史上，从来没有别人和你完全一样，在那无限遥远的将来也绝不会再有另一个你。”

你是一个极其特殊的人，为了捍卫生存的权利，出生之前就进行了优胜劣汰的殊死争斗。

那是一场角逐一个单一的目标，即进入争取卵子的大竞争。

一生中最具有决定性的战役，就这样打响了。精子的染色体，含有由父亲和他的祖先所提供的遗传基因；卵子的染色体，含有母亲和她的祖先所提供的遗传特性。

只有一个最快乐，最健康，得到胜利的精子，与那等待的卵子结合，而形成一个微小的活细胞。

你来到人世间，面对实际的目的，无论多么高远，你都能达到。

因为，你从过去的巨大储藏库中，继承了达到目的所需的一切潜能与力量。

你是与生俱来的冠军。妨碍你的是怎样的困难和不幸，与结胎之战时克服的困难比较，都是不足道的。

如果你有这样一个认识和信念，就能激发起有助于成功的坚定与热忱。

相传，希腊帕尔纳索斯山南坡上有一个驰名世界的德尔斐神庙，在它入口处的巨石上赫然镌刻着这样几个大字：认识你自己！这就是古希腊哲学家们普遍认为的人类最高的智慧。但大部分人都把它理解为认识你消极的一面，而多数自我评估也都过分看重了缺点与无能。

认识自己的缺点是对的，但仅认识自己的消极面就会使人陷入混乱，使自己变得没价值。

自己想获得多大的价值，取得多大成就，就得树立多大的志向、多大

的理想。成就伟大的事业与鼠目寸光是格格不入的。许多人一事无成，是因为他低估了自己的能力，妄自菲薄，以致减少了自己的成就。

每个人的身上都潜伏着巨大的力量。这些力量，只要你能够发现并加以利用，便可以帮你成就事业。

病人生命垂危时，听了医师或亲友的一席热烈恳切的安慰话后，会起死回生。这种情况在医生看来是常有的事。对很多人来说，疾病所以置人于死地，首先因为其失掉了对生命的信心。

当有人遇到某种意外事件时，一般人都会奋不顾身地去救他。实际上，每个人都有潜在的英雄品格，意外事件不过是催化剂，使人有了显露这种品格的机会。

我们常看到，一个人在大难临头时能做出的事情是令人惊叹的。

拿破仑谈到他部下的一员大将马赛那时说：“平时，他的真面目是不显露出来的，但是在看到自己军士的尸体堆积如山时，他内在的‘狮性’会突然发作，他会像魔鬼一般奋起杀敌。”

人类某些天赋正常情况下不易显现出来。在被嘲笑、被揶揄、被欺凌、被侮辱的时候，巨大的力量就会从生命的最内层迸发出来。

艰苦的情形，不利的环境，贫穷及种种缺陷，都是成就人的伟大因素。

拿破仑最镇静、最坚强、最神异的时候，是他被困于绝境险地的时候。要炸开一个人内在的“伟大”需要非常危险的、不测的变故为导火线。

风暴能锤炼和激发人的潜能，被大风摇晃和吹弯的植物，也比暖房里成长的花草坚韧。

人类的潜能犹如地下之水，只有深层挖掘，才能品尝到它的甘甜。

这又让人想起了石油。石油滚滚喷涌而出靠的是压力，压力越大，喷涌得越猛。

人生又何尝不是这样呢？

贫困、失意、挫折、消沉和经受的各种磨难不也时常困扰我们吗？只

要抱着积极的心态去激发你的潜能，你就会有用不完的能量，你的能力就会越来越强。

记住培根说的话吧：“超越自然的奇迹，总是在征服中出现。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

>>>第八章 不创新 只跟风

没有靠排队成功的富翁，想发财就不要跟风，当人人都知道会赚钱时，你才决定去做，已经晚了。成功没有定式，发财也没有定式，只要你想得到，又能做得到，发家致富还会有困难吗？

习惯性思维，不善于突破

如果我们不能突破惯性的思维，就只能像驴子一样，在人生的“磨道上”周而复始地转圈了。

狗家族出了一条很有志气、很有抱负的小狗，它向整个家族宣布要去横穿大沙漠，所有的狗都跑来向它祝贺。在一片欢呼声中，这只小狗带足了食物、水……上路了。

3天后，突然传来了小狗不幸牺牲的消息。

什么使这只很有理想的小狗牺牲了生命呢？检查食物，还有很多；水不足吗？也不是，水壶还有水。

经过研究，终于发现了小狗牺牲的秘密——小狗是被尿憋死的。之所以被尿憋死是因为，狗有一个习惯——一定要在树干旁撒尿。大沙漠中没有树，可怜的小狗憋了3天，终于被憋死了。

在树干旁撒尿的习惯要了狗的命。现实生活中，人也容易受习惯束缚，习惯很难被打破。

20世纪60年代，田径教练都这样指导跳高运动员：跑向横竿，头朝前跳过去。这样做没错，显然你要看着跑的方向，一鼓作气全力往前冲。

可是有个叫迪克·福斯贝利的小鬼，他临跳时转身搞了个花样，用反跳的方式过竿。当他快跑到横竿时，他右脚落地，侧转身180°，背朝横竿鱼跃而过。

《时代》杂志上称之为“历史上最反常的跳高技法”。

大家都嘲笑他，把他的创举称为“福斯贝利之跳”。还有人提出质疑——此种跳法在比赛中是否合法。

但令专家懊恼的是，迪克不仅照跳他的，而且还在奥运会上“如法炮制”一举获胜。

不善于刻意求新

穷人做生意，喜欢别人怎么做自己就怎么做，喜欢以前怎么做现在就怎么做。

创新是赚钱的灵魂。任何一种生意，没有创新意识就不可能成为行业领航者。更可怕的是，一旦现状无法保持，被淘汰将不可避免。

皮尔·卡丹的竞争策略是刻意求新、独树一帜，确保卡丹时装长盛不衰。

从创业开始，皮尔·卡丹就以大胆的设计、别具匠心的用料、新颖的款式和色彩、简朴大方和立体造型的效果而闻名。

这一切使得卡丹时装在众多名牌时装中独具风格，无数次走在令人捉摸不透而又日新月异的时装潮流的前列。

他成功地在厚呢大衣上打皱折，用透明面料做女上衣的胸前装饰，把超短裙改为结婚礼服，设计出“超短型”大衣和“泡泡裙”，用针织面料制成男式西服等。

呕心沥血的创新使卡丹时装三度夺得法国时装行业的最高荣誉——金顶针奖。不仅使卡丹时装知名度大大提高，重要的是不断加强其在时装市场上的竞争力。

皮尔·卡丹对产品的创新，达到了痴迷的程度，做每一件事情，观察事物都要从创新时装的角度来思考。

1978年，皮尔·卡丹首次到中国访问。在参观雄伟的中国古建筑物时，高高扬起的飞檐使他产生了灵感。

回法国后，他很快就推出了一组领部竖立、肩部上翘的时装，受到人

们的欢迎。

由于皮尔·卡丹坚持创新，公司每年要推出 800 多种新款式四季时装，使公司在竞争中立于不败之地。

迈克·威尔弗利是威尔弗利家族公司的第四代首席执行主管。这是一家与采矿和化学工业有关的国际公司。

在他的办公室有会议区、会客区和工作区，全堆放着整齐的文件，随时供他人翻阅。在一个角落里，在一块四英尺见方的厚塑料板上，摆放着唧筒。六七块部件，并排摆着，非常干净，就跟你可能在机械师车间角落里看到的一样。

当有人好奇地问起时，他解释说：“我们出售的产品就是由这些部件构成的，我每天都要看几次。我经常问自己，如何进一步改善这些设备，是否可以把它做得更小一些？是否可以用别的材料？由于我经常看到这些部件，所以它们始终在我心里。我虽然不是工程师，但公司是由我管的。”

威尔弗利充满创新精神。公司在他的领导下不断取得成就，证明他的创新思想是多么重要。

玛丽·安妮·杰尼逊离开比阿特丽斯公司后，成立了“自家餐”公司，向孩子们供应盒饭，不到三年，年收入就达到百万美元。

一些强大的竞争对手瞄准她的顾客层，她转而按犹太教规制成定量盒饭，供应海湾战争期间的犹太士兵食用。

一张流行的招贴画引用爱因斯坦的话说：“想象力比知识更重要。”

穷人说：“以前我就是这个样子，我现在这样就挺好。”

富人说：“被动防守不如主动出击。”

大部分穷人墨守成规，抱着“以不变应万变”的心态，难逃被淘汰的命运。

在夏日枯旱的非洲，一群饥饿渴乏的鳄鱼陷身在快干涸的池塘中，强壮的鳄鱼已开始强食同类，眼看物竞天择、强者生存的理论又再次上演。

这时，一只瘦弱勇敢的小鳄鱼却起身离开了快要干涸的池塘，走向未

知的地方。

干旱持续着，池塘中的水愈来愈混浊、愈来愈少，最强壮的鳄鱼已经吃掉不少同类，剩下的鳄鱼看来也难逃被吞食的命运，可是仍没有鳄鱼离开。栖身在混水等待被同类吃掉的，似乎总比离开池塘走向不知水源在何方的未知命运要安全些？

池塘完全干涸了，剩下的唯一一只大鳄鱼也饥渴而死，到死还守着池塘王国。

那只勇敢离开的小鳄鱼呢？顶着烈日，耐住饥渴，一步步爬行在干旱的大地上。最终幸运的小鳄鱼找到了另一处水草丰美的绿洲。

选择离开，改变原来的生存状态，小鳄鱼改变了自己的命运。

世界瞬息万变，商机处处，但风险遍地，危机四伏。

有一个众所周知的青蛙的故事。“假如你把一只青蛙放在一锅热水中，青蛙必立即跳出；可是把同一只青蛙放入冷水锅中，然后逐渐加热，这只青蛙却难逃厄运。”

墨守成规难逃被时代淘汰的命运。企业如此，我们亦然。一个人如果没有具备适应世界急剧变化的能力，将难以在竞争激烈的社会中生存。

许多人都是朝九晚五的上班族，每天上班、下班，过着一成不变的生活。天长日久，生活的圈子越来越狭小。

两点一线的生活过久了，许多人感到单调、乏味，感觉自己的士气逐渐在消沉，斗志也在一点点丧失，曾经的憧憬、蓝图都一点点地幻灭了。我们逐渐把自己变成一个愈来愈小的圈子里的“三等人”——等下班、等薪水、等退休。

我们自己的生活圈子愈来愈狭小，每天周而复始的“两点一线”，当真有点“坐井观天”的味道：不知小圈子外大环境的变化，一旦经济不景气，公司要裁员、减薪或调整职务，我们就很难适应，甚至无法生存下去。

你是一位上班族，无论你的年资多老、薪资多高，无论你工作是否顺意安逸，无论你是不是每天上班被老板骂，回家骂老板，无论你现在是不

是正在骑驴找马，你都应该给自己一次机会，跳出“玻璃罩”，大胆突破一次。你的这次机会将会改变你的一生。

小苑是成功改变命运的女性。她原来在一家公司工作，受某位资深上司的排挤，很难开展工作。最后小苑决定离开原来的公司，从做自由接案者到成立自己的小工作室，几年下来，小苑已经坐拥一家颇具规模的公司，年收入是当初薪水的几十倍。

小苑工作的那家公司由于经营不善已经破产了，那位排挤她的上司也失业了。小苑也许还应该感谢这位上司，否则她还不能下决心改变现状，另辟蹊径，拥有今天的成就。

找回自己的理想、梦想，阻挡我们跳跃、横亘我们前进的玻璃并不存在。没有人能拦阻你去改变生活，改变现状，一旦跃到外面的世界，你会发现山外青山楼外楼。

一味守旧，不能顺应潮流

有一个实验。

一个科学家拿出一堆毛毛虫，把这些毛毛虫的首尾相接，在花盆上围成一个圈，并在圈外放了一些食物。于是，毛毛虫就一只跟着一只向前爬动，始终保持着圈的形状，一直爬了两天，最后精疲力竭，相继饿死，竟然没有一只毛毛虫注意到圈外的食物。

嘲笑毛毛虫的同时，我们也应注意到，很多人的一天同样是如此度过的。

他们每天会在同一个时间起床，在同样的地方吃早餐，赶同一班车，用同样的方法做同样的工作，甚至犯同样的错误……如此一天一天，一年一年，从父母的孩子，变成了孩子的父母，没有感到丝毫不妥。

他们的意识中，按照惯例、经验、习惯生活和工作，才能感到安全。然而，正是这些条条框框禁锢了他们的思维，影响了他们的行动，使他们屡屡与财富失之交臂。

万事万物都在不断地变化，没有任何事物是一成不变的。如果总用同样的眼光看待同一事物，就跟不上时代的脚步，最后只能落在后面。

以前，ST 股票一直是股市中的宠儿，很多人都在它身上赚了大钱。

随着新退市制度的出台和炒作理念的变化，很多墨守成规、抱着 ST 不放手的股民，甚至在 ST 退市的前一天，仍在大批买进，最后只能是血本无归。

还有人抱着“长线是金”的思想，以为还像以前一样，抱着一只股票，几年不抛，最终也能变成“小庄家”，稳进十几倍的利润，还自诩

“与庄共舞”。

随着 2001 年操作思路的改变，长期持有坐庄的方式也转变为波段操作，那些没有调整自己炒作思路的股民都受到了很大的损失。

人生如同炒股，要懂得顺势而为和“该出手时就出手”，不断学习，勇于尝试，及时转换理念，这样才能进步，才能成功。

小镇上有两家酒家，一家是王记，一家叫李记。

王记老板很有一套，他家的饭菜不贵，还好吃，服务员也热情，生意一天天红火。刚开始，李记还勉强撑着，时间一长，客人少，房租、人员工资等开销大，李记撑不住，倒闭了。李记的老板也因此离开了小镇。

后来，镇上虽然陆续开了很多的酒店，没有一家能战胜王记，走马灯似的一家家败下阵来。

镇上最大的酒店，还是王记。

多年以后，镇上来了一个商人，实力雄厚，说要投资在小镇上办企业，连县里的领导都亲自作陪。这个商人就是以前与王记唱对台戏的李记老板。

这些年，王记老板满足于王记带给他的“第一桶金”，没有尝试扩大店面，也没有开分店，更没想过开拓更大的发展空间。李记老板离开小镇后，改行从事其他生意收获了“第一桶金”。

他考察了多种致富项目，迅速地将有限的资本投到另一个新兴行业中，终于成了大富翁。

王记老板与李记老板原本处于同一起点上，王记老板的起点可能还更高一点。若能够开拓思路，顺应潮流，求新求变，他的财富完全可能超过李记老板。可是他因循守旧，墨守成规，未能取得更大的发展。

不仅经商如此，其他事业也是如此。

走别人的路，不能开新路

为了平稳，穷人追风，墨守成规地走别人走过的路，按照别人定出的规矩办事。

穷人的生活全凭经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。

富人往往锐意进取，敢在一片荒野上踩出自己的道路。

富人不安于现状，善于用自己的创新思维去探索，去改造世界。

穷人和富人最大区别是：穷人满足于循规蹈矩做事的安全，富人独辟蹊径挖掘出令人艳羡的宝藏。

记住：成功垂青第一个敢于吃螃蟹的人。

一位著名商人出生在嘈杂的贫民窟里。像其他贫民窟里的孩子那样，他经常打架、喝酒、吹牛和逃学。但是与其他孩子不同的是，他有赚钱的眼光。他曾把街上捡来的玩具车修理好租给同学们玩，从而得到租金。在一个星期之内他就用这些租金买了一辆新的玩具车。初中毕业后，他卖过小五金、电池、柠檬水，每一样买卖他都做得得心应手。

后来，他因为卖服装发迹。

当时，有一吨多来自日本的丝绸，因为海轮运输当中遭遇风暴，被染料浸染了。这些丝绸让日本人头疼，他们想处理掉，却无人问津。想把它们搬运到港口，扔进垃圾箱，又怕被环保部门处罚。这个商人到酒吧喝酒时听到了海员们关于丝绸的议论。第二天，他来到港口，对船长承诺由自己来处理掉这些丝绸。他没花任何代价拥有了这些看似“废物”的丝绸，然后他把这些丝绸制成了迷彩服一般的衣服、领带和帽子。他因此赚了10万美元。

穷人疏于动脑，总机械地跟着别人做，盲目地找寻先例，不动脑去想自己应该怎样做才合理，才能创造更多的价值。

富人却善于动脑，在一堆废墟之中发觉并开采出金矿。

卖迷彩服的商人不久在郊外看上了一块地，他花了 10 万美元买下了这块偏僻的地。他的举动让地的主人不解，嘲笑他是个傻子。结果出乎意料的是，一年后，市政府宣布在郊外建造环城公路，商人的地皮因此升值了 150 多倍。

城里的一位富豪想用这块地建造一个别墅群，他愿意出 2000 万美元购买这块地。商人意识到这块地还会升值，所以没有卖。

三年后，商人的地皮涨到了 2400 万美元，他成了城里的一位新贵。

现在，我们明白，是这位商人独辟蹊径的思维方式，使他占尽了先机。这位成功的商人将他眼前的事物多角度、全方位地立体剖析，加上他那化腐朽为神奇的创新意识，变废为宝，使得平常人眼中没有价值的东西，为他创造了财富。

穷人相反，总希望事情永远是一种方式去发展，企图将时光停留在过去的某个时间。他们过度崇拜成功人士，把他奉若神明，将他的话当做真理与规范，绝对不容置疑，并以此约束自己的行为。

穷人成了规范的狂热追随者，他们却从来没有想过自己去创造一种规范使他们自己成为富人。

回顾一下人类社会的发展历程，不难发现人类社会的前进方向遵循的原则——不断地在创新中前进，不断地与守旧斗争。否则，我们仍然在原始社会，仍然穿树叶兽皮，茹毛饮血。正因为不断创新，人类社会才从原始社会、奴隶社会、封建社会、资本主义社会，走到了社会主义的今天。

实践证明，事物总在不断地发展前进。那些在老路上逡巡的穷人总要在为自己的保守付出代价。

我国在 20 世纪八九十年代的改革是成功的，它使人们思维开放。

富人们把握住了时代的脉搏，建立了自己的事业。

穷人因为没有先知先觉的能力，缺乏创新思维，即使机遇降临在他们

面前，也会牢记古训“枪打出头鸟”“不为天下先”。

穷人看到自己的现状不如别人，甚至差得很远，不是创造财富迎头赶上，总是担心不照章办事，马失前蹄时会遭人耻笑。

他们担心自己没能成功地变为富人，反而陷入了更深的泥潭。他们抱残守缺，明知道这样做不合理，只要大家都这样做，他就必须这样做。

穷人和富人的区别之一也就在此，穷人抱残守缺，富人敢于打破常规。

卡德是出生在贫困家庭的美国青年，从小立志要创办属于自己的杂志。他树立了目标之后，积极地为此做着准备，不断寻找机会。

一天，卡德是在大街上走着，看见一个人从一包纸烟中抽出一张纸片，随即把它扔到地上。卡德拾起这张纸片，发现上面印着一个著名女演员的照片，且有一句话：“这是一套照片中的一幅。”原来，烟草公司的初衷是想让买烟者为了收集一套照片而不断购买自己的香烟，这张纸条并未引起买烟者的重视。

卡德把这个纸片翻过来，它的背面是空白的。

卡德推断：如果能在这张印有照片的纸片背面印上人物的小传，这种照片的价值就明显提高了。

他就找到印刷烟纸附件的公司，向公司经理推销了自己的主意。卡德的主意被经理采纳，从此他开始为照片上的人物写小传，卡德也就有了写作的机会。

他的人物小传需要量与日俱增，以至于他得请人帮忙。他先是请弟弟帮忙，并付给每篇5美元的报酬。为了满足公司对写作小传的需要，卡德还请了5名新闻记者帮忙。卡德如愿以偿地做了一家著名杂志的主编。

卡德打破常规的思维方式，在普通人都不屑一顾的小纸片上找到了实现他梦想的载体。

只有善于创新的穷人才有机会成为富人。创新可以发现一些新的领域，常常是在跨行业的区域里，在行业交叠的领域中会发现一片新的天地，就像卡德从香烟中附赠的印刷品发展起他自己的杂志。

如果封闭起来，只关心自己家的一亩三分地，想创新就非常难。细细

品味，创新是件很简单的事情。只要用心观察生活，发现生活中哪怕是一些微不足道的需求，我们也可能成就一番大事业。

说老话，走老路，不会有大出息，甚至会碰壁。因为在那些聪明而且又机灵的众多富人走过的路上，很难找到金子。想要得到财富，就需要独辟蹊径，走别人没有走过的路。所谓“路是需要从一个没有路的地方走出来的”，与时俱进，大胆创新，才能闯出一条属于自己的路。只有具有创新思维的穷人才有可能成为富人。

约翰死后见到上帝，上帝问为何一事无成。约翰说：“主啊，这也不能全怪我，是你没有给我机会啊！如果你让那个神奇的苹果砸在我头上，发现万有引力定律的一定就是我了。”于是上帝带他回到30年前，让一个苹果准确地砸到了约翰的头上，而约翰捡起苹果只是在衣服上擦了擦，没有几口就把苹果吃掉了。上帝又把一个更大的苹果掉到了约翰头上，约翰又把那个苹果吃掉了。最后，上帝决定再给约翰一次机会，一个更大的苹果重重地砸到了约翰的头上。约翰勃然大怒捡起那个苹果就使劲地扔了去。苹果飞了出去，落到正在睡觉的牛顿头上。牛顿醒了，豁然开朗，由此发现了万有引力定律。

这是一个经典笑话。它告诉人们：机遇对于每个人都是均等的，不要永远用常人的思维去思考。砸在头上的苹果不只是用来吃的，它是打开通向财富之门的钥匙。

毫无主见，只会跟风

穷人选择行当没有主见，随大流，哪里热闹，哪里利润高，就哪里挤。看到某项生意投资少，经营难度小，不假思索，就匆匆介入。这种选择道理上不错，但你看来是不错的选择，在别人看来也差不到哪里去。你可以进入，人家也可以进入。这些热门生意中竞争往往非常激烈。

市场只有那么大，竞争的人多，淘汰率就高。如果你的竞争实力和技巧不怎么样，淘汰对象自然非你莫属。

所以，穷人变得更“穷”了。

无论是正在做生意的人，还是想改行的生意人，选择生意行当都是一件生死攸关的大事。初下海做生意的人要选准一个行业，也是不简单的，如果没有一定的眼光和经验，不经过大量的调查和琢磨，没有很好的主见，是很难成功的。

就是在生意场滚打了一段时期的老手，如果到了改换门户的时候，也会踌躇不前。尽管他有一定生意阅历，但在新的选择面前，仍是一个门外汉。

要做生意就免不了要解决这样的难题。只要周密行事，总是可以解决的。

最可怕的是一些人选择经营项目极为草率，不细心考察就轻率地把资本投下去，不多久就赔了，又匆忙把余资抽出来投向另一个行业。

这种人说开张就开张，说关门就关门，试试这个，试试那个，什么都是浅尝辄止，本钱赔得差不多了还一事无成。每失败一次，自己的信心就会减少三分，在人们心目中的信誉就会减少三分。失败的次数多了，成功的机会就会更少了。

不能创新求变，突破自己

现实生活中，容易落后的不是我们的衣服，而是我们的想法、能力和对待工作的态度。一些人能够取得大的进步，是因为他们具有创新能力。创新能力是人区别于其他动物的地方。

创新能力的基础是学习能力，创新能力是在学习过程当中形成的观察、比较、思考、推理、筛选、发展等能力的基础上形成的，是推陈出新的能力。打开创造之门是内因和外因的结合，最重要的是要突破自己。一要有良好的心态。任何人都经过成功与失败的反复，这种变化中，我们要学会生活的方法，提高心理承受力。二要脚踏实地一步一步地去做。仅有理想、目标是不够的，不知道怎样一步步去做是不行的。关键一定要符合实际，才能不断地取得成功，才能不断激发创造力，培养创新精神。人生最大的挑战是自我。自我最容易蒙蔽自己，最难战胜。一个人要有成就，就必须懂得如何改变自己，突破自我，走出自我。

歌手那英就是靠创新实现了事业的突破和人生的改变。她的演唱风格征服了大批青年人，她演唱并参与创作的一批脍炙人口的力作成为风行不衰的流行歌曲。

那英从小就具有非常强的语言模仿能力，在音乐感觉方面也有很高的天赋，她有学什么像什么的特殊本领。因此，在早期演唱活动中，她以模仿而为人所知，她的演唱简直可以达到乱真的程度。

1990年以后，那英在听苏珊·薇格和赛德等世界级歌星的歌曲中有所领悟。她后来说：“我从她们的歌声中发现，流行歌曲的演唱并不就是‘西北风’式的唱法，也许在本能的音色上才能唱出真正动人的东西，这

给我很大的启示。以前总认为只有‘连喊带叫’才能证明自己是个实力派，尤其是 1988 到 1990 年，回头一想真是幼稚和无知。”

以后，那英在许多作曲家的帮助下，逐渐脱离了模仿，利用自己的嗓音条件，走自己的路并形成自己的风格。她开始成熟，开始走向一个新的高度，从而使自己的音乐事业上升到了一个新的阶段。

1992 年《奥林匹克风》演唱会上，那英与海内外许多知名歌手同台献艺，此时那英的声音和风格与以往相比已完全不一样了。那英终于找到了最能显现自我的位置，表现出不凡的实力和良好的发展潜力。

那英的成名告诉我们：模仿只能跟在别人身后，亦步亦趋，不会有什么发展。要想有所成就，就必须学会突破，不断创新，探索和发展自己的潜质和风格。

不敢打破常规，无所约束

定式思维容易捆住人的手脚，限制人的视野和行动。所谓的传统智慧、常规和习惯往往在潜意识中控制我们的行动。打破这些常规和习惯，摆脱各种禁忌、成规、习惯的约束，就容易取得常人意料不到的效果。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是 4.85 英尺。这是一个奇怪的标准，从何而来的呢？

原来这是英国铁路的标准，美国的铁路原先是由英国人建的。为什么英国人用这个标准？原来英国的铁路是由建电车轨道的人所设计的，而这个正是电车所用的标准。电车的铁轨标准又是从哪里来的呢？

原来造电车的人以前是造马车的，他们用的是马车的轮宽标准。

马车为什么要用这个轮距标准呢？

因为那时候的马车用任何其他轮距的话，马车的轮子很快会在英国的老路上被撞坏。因为这些路上的辙迹宽度是 4.85 英尺。

这些辙迹从何而来的呢？

这是古罗马人定的。因为欧洲，包括英国的长途老路都是由罗马人为他们的军队铺的，4.85 英尺正是罗马战车的宽度。如果不同的轮宽在这些路上行车的话，轮子的寿命不会长。

罗马人为什么以 4.85 英尺为战车的轮距呢？

很简单，这是拉战车的两匹马屁股的宽度。

故事到此还没完结。你在电视上看到美国航天飞机立在发射台上的雄姿时，留意看看它的燃料箱的两旁有两个火箭推进器，推进器是由一家公司设在犹他州的工厂提供的。

可能的话，这家公司的工程师希望把这些推进器造得胖一点，容量大一些，但是不行。因为这些推进器造好之后要用火车从工厂运送到发射点，路上要通过一些隧道，而这些隧道的宽度只是比铁轨宽了一点——我们不要忘记火车轨道的宽度是由马屁股的宽度设定的。

所以，我们断言，世界上最先进的运输系统的设计，是两千年前由两匹马的屁股宽度决定的。

种种习惯、规则是如何形成的？

大家读了上面故事，也许会茅塞顿开。因为一些习惯、规则存在，遵守规则成为生活智慧，这种生活智慧变成了一种定式，一种心理枷锁，阻碍着人们思维的突破。

向规则挑战，突破常规，可以赢得发明。

清新的空气、鸟鸣和潺潺的山间溪流声音能卖钱吗？

有人挑战规则：为什么不可以？于是，清新的空气被装在容器里成为都市人难得一闻的“空气罐头”；鸟鸣和水声被灌录在光碟上，使人有了倾听大自然万籁的耳福。

面条都是在家里现做现吃，有人挑战规则：为什么不能做一种可以出售的成品面条呢？挂面诞生了。

后来有人根据人们生活节奏加快用餐快捷化的特点，再次向规则发起新挑战：为什么不可以把面条煮熟了再卖呢？方便面成了市场新宠。

不少人抱怨自己缺乏发明细胞，事实上并非如此。常常问自己几个“为什么不可以？为什么会这样……”之类的问题，发明的大门也许就向你敞开了。

有些人所以能成功，是因为他们彻底突破了一切拘束。

这个世界一切都有有限的，职位是有限的，成名的机会是有限的，财富是有限的。一只苹果放在那儿，它的大小是固定的，分吃的人数是固定的，有人多吃一口，就有人少吃一口，有人多吃两口，就会有人吃不到。

现实生活中，往往是那些成功的人把那只“苹果”抢走了，他吃不完可以扔掉，其他人只能眼睁睁地看着，或者指望着分给自己一点。

有些人无所顾忌，无所畏惧，无所约束，占去了本来可以属于其他人的名望、地位、财富、美女，富有的更为富有，贫穷的更为贫穷，正所谓“那已有的要让他拥有更多，那没有的，连他仅有的也要被夺去。”

如果我们摆脱传统思维的束缚，听从来自我们内心的那个声音：我要成功，我要幸福，勇敢地把这些准则抛到一边，管他周围的人怎样看我，我只要以我的成功与幸福为目标，义无反顾地在人生旅途上坚定地前进，那样财富和成功也就指日可待了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

>>>第九章 不交际 无人脉

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”没有人是超人，任何人想单打独斗取得成功，都是痴心妄想。一滴水放入大海，才能不干涸。聪明的人总是善于借用他人的力量，来实现个人的财富梦。

怕丢面子遇事不肯求人

穷人面子观念强，做生意怕亏，追女朋友怕被拒绝，有新想法怕遭人非议，做什么事都畏首畏尾。

为了赚钱，面子又算什么呢？何况，合法的赚钱，没有什么可耻的。没有胆量上情场的人，都有这类害怕感，他们不怕别人痛打一场，怕的是别人的嘴脸。别人的嘴脸，真的那么可怕吗？

他们怕的东西来自内心，想象自己开口求爱时，别人见笑，感觉丢脸不好意思，又害怕对方不理睬自己，或者看不起自己。这样，你永远追不到女朋友。为了获得想要的东西，应该勇敢地、不怕一切地去碰碰看。

包玉刚初到香港时，干过进出口的买卖，以后，又转行做船业生意，船业不景气时，转行做地产，地产不景气时又转做银行生意。

李嘉诚做过推销员，做过塑胶花的生意，做了地产之后，又做了股票和银行生意。

事业没有一件是坏的，坏的事业，绝不是真正的事业，应是犯罪的勾当。如把假药当圣药卖给群众就算不上事业，是欺诈。

有些推销员需要在大街小巷推销商品，大部分人的家人反对他们做这一行。如果不能克服羞耻心，又怎么能赚大钱呢？

穷人信奉“万事不求人”的原则，平时很少留意交朋友，人单势孤是他们生存状态的写照。一旦有难事就会孤立无援。

人是有情的。亲戚之间本就有基于血缘或亲缘的亲情，维系、培养、发展这种亲情需要交往，感情投资，正所谓，不“走”不“亲”。建立好的亲戚关系是求人办事成功的关键。好关系的建立不是一朝一夕的事，须

从一点一滴入手，依靠平日的积累。只有不断地构建和巩固，亲戚关系才能牢固。有了“铁”关系垫底，何愁求助无门？

经常进行感情投资，常来常往，才会建立“铁”关系。俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”，“晴天留人情，雨天好借伞”。善于求人的人都有长远的战略眼光，早做准备，未雨绸缪，这样在急时就会得到帮助。

穷人求人中往往会犯这样的毛病：认为对方是亲戚，他们为自己做事、帮忙理所当然，不需刻意致谢。

这十分错误。“礼尚往来”是中国人为人处世的准则。“投桃报李”“滴水之恩当以涌泉相报”就体现了我们民族知恩图报的品德。

您挤车上班，别人主动让座；您上街购物钱款不足，熟人给您垫上……对这种交际中的回报，无须送礼，也无须宴请，一句感激的话，足以表达您的心意。

致谢必须是发自内心的，不管对方是陌生人还是亲朋好友，都要表示，许多人忽视了这一点。

事实上不论是一般关系的人还是亲朋好友，都愿意听感谢的话，他们付出的可能是微不足道的，受惠人一句滚烫贴切的话，对他们是一种最好的心理补偿。

对热情相助的人，给以物质上回报也是合适的方式。物质交际不是人际交往的主要方式。我们提倡淡化物质交往，不是要取消物质交往，而是要让这种交往多一分真情，少一分铜臭。

希腊一位哲人说：“感谢是最后会带来利益的德行。”善于求人的人常备妥感谢之辞，成为人与人之间交往的润滑剂，在生意上的来往也因它而得以顺利进行。

事实上，没有人不喜欢听感谢之辞，因此把“谢谢”二字随时摆在心中，需要时刻派上用场，没有比这个更简单而容易使用的了。所以，对亲戚也别忘了说感谢的话。

讲不合时宜的哥们义气

穷人没有钱，但讲义气。铁哥们们的诱惑在于“有福同享，有难同当”，为朋友“两肋插刀”。这么多诱人的东西摆在面前，仿佛只要有了铁哥们一切问题就都不是问题了。但是，铁哥们不是万能的。

“君子之交淡如水”，这句话很有道理。假如一开始两个人之间就充满了利益的矛盾，他们很难毫无芥蒂地走到一起，所以铁哥们只能是同学、战友、一起和泥长大的玩伴。

没有利害冲突，就可以肆无忌惮地说东道西，聊天喝酒，一个星期或者更久的时间见一回面，彼此牵挂，然后更多的时间是各忙各的。

铁哥们适合的范围就在于此。

一旦走到了一起，按现在的社会衡量能做什么呢？

最实际是赚钱了，来路正的钱当然很好，但这里面有一个谁领导谁的问题，哥们之间还可以有一个大哥，铁哥们之间就难分彼此了。

平时觉得意气相投，直来直去，工作就不能这样了，总得有人说话更有分量一些，但一个人一个想法，一个人一套思路，憋在心里，日久天长就产生摩擦，产生隔阂，到最后好说好散还好，就怕钱没赚到，反倒丢了朋友。

铁哥们之间共事有一个不成文的定律，那就是大家的素质都很高，可能导致的结果就是窝里斗。如果大家的素质不高，甚至还有破坏力很强的人，铁哥们共事的结果就是缺点的大综合，本来能向好的方向发展的事也会搞得一无是处。

好比你爱财，我很喜欢暴力，就可能真的去做坏事了。一个最简单的

例子，桃园三结义的刘关张的友谊可谓轰轰烈烈，千古流芳，他们共事的结果是什么呢？一事无成而已。

这里面可怕的潜台词是刘备太倚重两个兄弟，结果诸葛亮对关、张二位就纵容了，华容道那档子事，依理关羽该斩，但看在刘备的面子上，这事连提也不提了，耽误多大的事。

一个人有铁哥们是为了更好地生存，更好地成就一番事业，而古今中外能够有所作为的人恰恰是那些不指望哥们的人。

曹操一代奸雄，秉性多疑，没有一个朋友，但偏偏是他打下了基业，别人只能望其项背，自叹不如。

生活中，凡事只有靠自己，最好的哥们也不能依赖，铁哥们更是一种信仰，在现实里是没有任何回报的，只是存于心里。

喜欢吃独食，所以门路少

穷人穷怕了，某种利益来临时，往往狂喜，面对大把大把的钞票，怎舍得分一杯羹给别人呢？殊不知，这种吃独食的情况发生过一次，再也不会再有第二次了。

成大事者都明白：一个人独享成果，会引起其他人反感，为下一次合作带来障碍。

美国罗伯德家庭用品公司，八年来生产迅速发展，利润以每年 18%~20% 的速度增长。因为公司建立了利润分享制度，把每年的利润，按规定的比率分配给每一个员工，公司赚得越多，员工分得越多。

员工明白了“水涨船高”的道理，人人奋勇，个个争先，积极生产自不待说，还随时随地地挑剔产品的缺点与毛病，主动加以改进。

有福同享，有难同当。你在工作和事业上干出点名堂，小有成就当然值得庆幸，你应当为自己高兴。但这一成绩的取得是大家集体的功劳，至少离不开他人的帮助，千万别独占功劳，否则他人会觉得你好大喜功，抢占了他人的功劳。

某项成绩的取得确实是你个人的努力，当然值得高兴，他人也会向你祝贺。但你千万别高兴得过了头，不然可能伤害一些人的自尊心。另一方面，害“红眼病”的人也不少，过分狂喜，可能逼得人家眼红。

卡凡森先生是一家出版社的编辑，担任下属的一个杂志的主编。平时在单位上下关系都不错，工作之余他也经常写点东西。

有一次，他主编的杂志在一次评选中获了大奖，他感到十分荣耀，逢人便提自己的努力与成就，同事们当然也向他祝贺。

过了个把月，他发现同事，包括他的上司和属下，都在有意无意地和他过不去，回避他。

卡凡森为什么会遇到这种结局？原因简单明了，他犯了“独享荣耀”的错误。这份杂志所以能得奖，主编的贡献当然很大，但也离不了其他人的努力，他们当然也应分享这份荣誉。他们不会认为某个人是唯一的功臣，而认为自己“没有功劳也有苦劳”。这位主编“独享荣耀”，当然会引得别人不舒服，尤其是他的上司，更会因此产生不安全感。

当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万要记住别独享荣耀，否则会给你的的人际关系带来障碍。即使是口头上的感谢也是一种分享，而且你也可以扩大这种“分享”的范围，“礼多人不怪”。别人倒不是非得要分你一杯羹，但你主动与人分享，会让旁人有受尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人协力完成，那你更不应该忘记这一点。你可以采取多种方式与人分享，如请大家吃一顿。别人分享了你的荣耀，就不会和你作对了。

要感谢同仁的协助，不要认为都是自己的功劳。尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实情也是如此，那你本该感谢。如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你的感谢也有必要，虽然显得有点虚伪，却可以使你避免成为他人的箭靶。

为什么很多人上台领奖时，他们首先要讲的话就是：“我很高兴！但我要感谢……”道理就是如此。这种“口惠而实不至”的感谢虽然缺乏“实质”意义，但是听到的人心里也很愉快，也就不会妒忌你了。

有些人一旦获得荣耀，就忘了自己是谁，自我膨胀。这种心情是可以理解的，可旁人就遭殃了，他们要忍受你的气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制你，让你碰钉子。有了荣耀时，要更加谦卑。不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，就算“卑”得过分也没关系，别人看到你如此谦卑，当然不会找你麻烦，不会和你作对了。

获得荣耀时，对他人要更加客气，荣耀越高，头要越低。另一方面，

别老是提及你的荣耀，说得多了，就成了自我吹嘘，既然你的荣耀大家早已知道，何必还总要提及呢？

别独享荣耀，说穿了就是不要去威胁别人的生存。你的荣耀会让别人变得黯淡，产生不安全感。当你获得荣誉时，你去感谢他人。与人分享，为人谦卑，等于让他人吃了一颗定心丸。人性就是这么奇妙，没什么话好说。当你获得荣耀时，一定要记住以上几点。如果习惯了独享荣耀，那么总有一天你会独吞苦果！

穷人钱少，关系也少，交际圈内还是穷人，心态也就成了穷人的心态，思维是穷人的思维。穷人谈论的是打折商品，节约技巧，眼界被限制于这些琐事上。关系始终在穷人国里。遇到麻烦时，自然门路少。

陈师傅这一辈子，老实巴交，小心谨慎过日子，奉公守法，兢兢业业。他从来就信奉“万事不求人”的原则，也没有什么事值得去求人。除了老婆孩子，其他社会关系很少。

陈师傅儿子跟人吵架，一气之下动了手脚，把人打得头破血流，闯了祸，被关进拘留所，等待他的是法律制裁。

陈师傅就一个儿子，视同心肝宝贝，见儿子蹲了班房，他又气又急，直拿脑袋撞墙，饭吃不下，觉睡不着，感到世界都崩塌了。加上老伴儿整天以泪洗面，这更使他没了活路。

有人给陈师傅出主意：“别这么死心眼儿了。当今社会都是人求人，有关系，什么事都能通融。你这么成天在家里也不是办法，为儿子着想，赶紧出去‘活动活动’吧！”

邻居帮他分析情况，说他儿子的事弄不好得判刑，该提早到检察院“活动”。

另一个说，检察院管起诉，最后结果还得看法院如何判，所以该去法院“活动”。

有的说，只要关系硬，搞个假释，保外就医什么的还很容易。你们是大单位，领导有来头，面子大，求他出面担保，把人保出来也行。

有人说，市场上有个卖肉的某某，跟公安局某科长是连襟，可以求他

帮个忙，大事化小，小事化了，放人算了。

有人竟然出了这么个主意：牢房的滋味儿可不好受，听说某某的亲戚在看守所当管教，你得赶紧去他家打点打点，到时候省得儿子在里面遭罪。

邻居们七嘴八舌，主意出了一火车，把陈师傅搞得晕头转向。人家都是一片好心，陈师傅不能不听。于是，他横下一条心，豁出一张老脸，就求人这一回吧！第二天，他从银行取出了自己一辈子的积蓄2万多元钱，开始马不停蹄地奔走，今天跑东家，明天串西家，每天累得东倒西歪地回来。

邻居们给他指的路子，他几乎都跑遍了，甚至街道办事处、居委会也走了不止一趟，逢人便递烟、流泪、送礼、诉说。

总共算起来，陈师傅求人求了十几家，送礼送了一万多元，他一天天地“跑”，一天天地等，可儿子就是出不来。一转眼，半个月过去了。

儿子的事情就这样被耽误了。

痛定思痛，陈师傅心中很不是滋味儿，自己老老实实过了一辈子，朋友圈子小得可怜，遇到难事就没了门路，只好临时抱佛脚了。

花了钱，还没有把事情办好，这就是穷人的命。

一个人只懂得吃独食，平常没有社会交往，临到困难时自然没有人来帮忙了。吃独食的后果就是在社会上孤立无援。平常多烧香，到时就有人帮了。

不善恭维，欣赏别人

穷人如果说出违心的话，往往脸红到脖子根。穷人不善于恭维，也因此而失去无数大好机会。

喜欢听恭维话是人之常情。

阎王被人们奉为地狱大法官，具有极高的权威。有一天，阎王突然心血来潮，命令殿中小鬼说：“你到人间把那些花言巧语、善弄唇舌的人抓来，我要把他们放在油锅里炸死。这种人在世上不务正业，成天花言巧语地去煽动别人，使得许多的人迷失本性，误入歧途……你现在可以去了。”

小鬼应了一声“是”就离开地狱，向人间出发了。

过了一会儿，小鬼抓来一个男人，阎王说：“这么快，你没抓错人吧？”

小鬼回答道：“怎么会弄错呢？这种人太多了，随便一抓就可以抓到，大人若不信，可以查问他看看。”

阎王开始审问那个男人时，不小心放了一个响屁，臭气冲天，男人灵机一动，走到阎王面前，恭恭敬敬地向他鞠了一个躬说：“噢！大王的屁响得多么美妙啊！听起来好比是一首优美的乐章，同时还有麝香和兰花的芬芳。”

阎王听了，心里高兴，就说：“嗯！只有你才了解对神的尊重，我应该赦免你。喂！小鬼，把这个男人带到内殿去，好好地招待他。”

那个男人跟在小鬼后面边走边说：“你相貌不凡，仪表与众不同，你头上的两只角弯弯的像月亮一样光滑美丽，还有你那闪着光辉的眼睛有如碧空里的两颗星。你将来一定会大富大贵！”

小鬼听了停住脚说：“大王吩咐他们准备宴席，还需要一段时间才能准备好，你先到我家喝杯茶，休息一会儿好吗？”

这人拍马屁的功夫可说是到家了。

笑话从另一个角度说明了，每个人都有骄矜的心理，就连阎王、小鬼都喜欢听恭维话，被抓去的那个人因为说了些恭维话，不但没有受到惩罚，反而受到优厚待遇。

不断加强、充实自我能力的同时，不要忘了修炼一下恭维别人的技巧。

如何才能使恭维恰到好处呢？

罗斯福的一个副官叫布德，他对此有独到的见解，他说：背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效。

这种驭人术，是一种至高的技巧。

人背后颂扬人的方法，在各种恭维方法中，要算最使人高兴，也最有效果的了。布德本人正是通过这种技巧来取得信任的。

有一群和罗斯福交往的人，觉得罗斯福好像从来不会犯错。布德称他们为“疯狂的摇尾者”。那种人嘴里永远不断地说着“真令人敬佩！”“这还不值得惊讶吗？”“多超凡出众呀！”一类的话。

布德十分钦佩罗斯福，但绝不做“疯狂的摇尾者”。然而没有几个人，能比他更让罗斯福信任。

如果有人告诉我们：某某人在背后说了许多关于我们的好话，我们会不高兴吗？这种赞语，如果当着面说给我们听，或许会感到虚假，疑心他不是诚心的。为什么间接听来的便觉得非常悦耳呢？因为那是“真诚”的赞语。

德国的铁血宰相俾斯麦，为了拉拢敌视他的属员，便有计划地对别人赞扬这个部属，他知道那些人听了以后，会把他说过的话传给那个部属。结果不出所料，这个部属很快投向了俾斯麦。

还有一种间接恭维人的方法。

美国总统威尔逊在竞选民主党总统候选人时，就应用了这种方法：有人发布威尔逊多年以前所写的一封信，在那封信里，他表示要将某议员打

得一塌糊涂。

信件发布不久以后，在华盛顿的某次宴会中，那位议员也在座，威尔逊在他的演说辞里，对那位议员的品格和他的才能倍加赞誉。不久，威尔逊又和该议员碰面了，那位议员与原来判若两人，对威尔逊十分热情客气并在竞选中支持了威尔逊。

奉承别人时要坦诚，这样，你所说的奉承话会超过一般奉承话的境界，成为真正夸赞别人的话，听在对方的耳中，感受自然和一般奉承话不同。

“世上没有十全十美的人。”一个人不可能只有缺点，而没有长处。找出对方的优点与之相处，一定可得到很完美的结果。也就是说，将对方的优点提出来夸奖，你就会多一个朋友。

嫌人富，恨人穷，对成功者忌妒，对比自己更穷的人又看不起，这是穷人的劣根性。

穷人的社会关系往往不和谐。从人性来讲，对于自己的优点和长处，每个人都会把它摆到最显眼的位置，以求得到别人的认可，获得赞美。是否慷慨地赞美别人的优点和成绩，关键看能否坦然地接受别人的过人之处。一看见别人的优点心里就堵得慌，这是忌妒心在作怪，那就不可能发自内心去赞美别人。

忌妒是赞美的大敌。没有一个人不希望自己在各方面都比别人强，也没有一个人实际上能够在各方面都比别人强。一个人长得很丑，或相貌平平，常常碰到比自己漂亮的人就忌妒；钓鱼技术不高，眼睁睁看着别人提上一条条活蹦乱跳的鱼儿，心里很不是滋味；公务员考试别人都拿到了合格证书，自己却偏偏写作没通过……于是，忌妒心就产生了。

忌妒可以产生压力，是赞美的绊脚石。一旦妒火中烧，就不可能容纳和认同别人的优点和成绩，不会有喜悦感，更不可能发自内心地、由衷地去赞美。相反，可能会为此感到气愤，讽刺挖苦，甚至进行诽谤、打击。

战国时期的庞涓就是嫉贤妒能的人。

庞涓到魏国后得到信任，成为魏惠王的将军。庞涓认为自己才能不及他的同学孙臧，就派使者将孙臧召来。他让人把孙臧的双腿膝盖砍掉，扔到猪圈里关起来，脸上烙上了标志犯罪的烙印。

后来，孙臧被齐国使者救出，成为齐国军师。在一次战役中，庞涓被孙臧设计击败，自知大势已去，自刎而死。临死时他还愤愤地说：“终究还是成就了这小子的声名！”

一个人只要产生妒人之心，就不可能客观地认识别人的优点和成绩，不会以谦虚的态度去取人之长、补己之短，或者借别人的才能助自己成就事业。他惧怕别人超过自己，危及自己的地位，为保全自己而不择手段。结果，众叛亲离，一败涂地的只能是他自己。

塞万提斯曾说：“忌妒是万恶的根源，美德的盗贼！”这就是对忌妒的真实写照。

“君子坦荡荡，小人常戚戚。”正确地对待别人的优点和长处，并给予适当的赞美，也会使周围的人认识你所具备的优良素质，利人而且利己。

对别人的成绩和优点视如眼中钉、肉中刺，人前挖苦、讽刺甚至设法打击，人后诽谤甚至陷害，害人也害己。

一个在机关工作过 20 多年的高中毕业生，才混了个副科级干部。而一个名牌大学的研究生，刚来两年板凳还没坐热，就轻而易举地得来了副科级的小乌纱帽。

高中生的心里就失衡了，“凭什么？”“有什么了不起？”“太不像话！”诸如此类的问题打破了平静的心理，打破了平静的办公室。他整天寻找对方的缺点和失误，甚至把对方的优点和成绩有意歪曲。

同事们心里很清楚，这会使这位有 20 多年工作经历的老同志显得更没水平、没能力，而且在处理人际关系上也不足取。

给人好处却到处张扬

穷人帮别人忙，特别是帮别人大忙的时候，觉得是自己能力的体现，常到处宣扬。

这种态度是很危险的，常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，没有增加自己人情账户的收入，因为这种态度把这笔账抵消了。

古代有位大侠郭解。

有一次，洛阳某人因与他人结怨而心烦，多次央求地方上有名望的人士出来调停，对方就是不给面子。后来他找到郭解门下，请他来化解这段恩怨。

郭解接受了这个请求，亲自上门拜访委托人的对手，并且做了大量的说服工作，使这人同意了和解。

照常理，郭解此时不负人托，完成了化解恩怨的任务，可以走人了。但是，郭解还有高人一着的棋，有更巧的处理方法。

讲清楚后，他对那人说：“这个事，听说过去有许多当地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可而没能达成协议。这次我很幸运，你很给我面子，我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心，我毕竟是外乡人，在本地人出面不能解决问题的情况下，由我这个外地人来完成和解，未免使本地那些有名望的人感到丢面子。”

他进一步说：“这件事可以这么办吧，请你再帮我一次，表面上要做到让人以为我出面也解决不了这个问题。等我明天离开此地时，本地的几位绅士、侠客还会上门，你把面子给他们，算他们完成此一美举吧，拜托了。”

人都爱面子，你给他面子是给他一份厚礼。

有朝一日你求他办事，他自然要“还回面子”，哪怕感到为难或感到不是很愿意。这是操作人情账户的精义所在。

人们总是尽其全力来保持脸面，为了面子，可以做出常理之外的事。

帮忙时应该注意：不要让对方觉得接受你的帮助是一种负担；要做得自然，当时对方或许未清楚地感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，能够做到这一步是最理想的；帮忙时要高高兴兴，不可以心不甘、情不愿。

帮忙时觉得很勉强，意识里存在着“这是为对方而做”的观念，假如对方对你的帮助毫无反应，你一定大为生气，认为“我这样辛苦地帮你忙，你还不知感激，太不识好歹了！”这样的态度和想法，不要表现出来。

如果对方也是一个能为别人考虑的人，你为他帮忙的种种好处，绝不会像打出去的子弹一去不回，他一定会用别的方式来回报你。对这种知恩图报的人，应该经常给他些帮助。

人际交往，帮忙是互相的，不可像做生意一样赤裸裸地，一口一个“有事吗”，“你帮了我的忙，下次我一定帮你”。

忽视了感情的交流，会让人兴味索然，彼此的交情也维持不了多长时间。

要自然，不“打埋伏”，以免被别人认为：和他做朋友，如果没用处，肯定会被一脚踢开！

办事的时候应该将心比心。想要别人怎样对待自己，自己就要先那样对待别人。不少人办事时抱着“有事有人，无事无人”的态度，把对方看成受伤后的拐棍儿，身体康复后便随手扔掉。这种人大多会被别人抛弃。他求人帮忙办事时，相信没有人愿意帮助他。

人与人之间没有互信互助，就没有互惠互利；没有较深的感情，就没有彼此的信任。

在与人交往中要重视感情投资，不断增加感情，就是积累信任，保持和加强亲密互惠的关系。

人是感情动物。在感情的账户上储蓄，就会赢得信任，当你遇到困难

需要对方帮助时，就可以得到这种信任换来的鼎力相助。

生当陨首，死当结草；女为悦己者容，士为知己者死。这就是感情投资的结果。

先秦时期的法家著名人物韩非子在谈到驭臣之术时，说到赏罚两个方面，自然是主要的手段，这还不够，有时几句动情的话语，几滴伤心的眼泪却比高官厚禄更能打动人。

不善于广结精英

乔·吉拉德，是世界上直销汽车最多的超级销售员，15年里卖出1.3万辆汽车。最多的一年卖了1425辆，创造的纪录收入了《吉尼斯世界大全》。

吉拉德有怎样的营销策略，创造了惊世的业绩呢？

广结客户，是他营销策略的核心。

乔·吉拉德自己总结了一个250定律。他认为，每一位顾客身后大约都站着250个人，这些人是他比较亲近的同事、邻居、亲戚、朋友。如果你赢得了一位顾客的好感，意味着赢得了与这位顾客比较亲近的250个人的好感；如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了250名顾客。由于连锁影响，如果一个推销员从年初开始一个星期见到50个人，有两个顾客对他的态度不满意，到了年底，就有26000个人不愿意和他打交道。

由此，他得出结论：在任何情况下，都不要得罪任何一个顾客。

当一个陌生人逐渐地变成了自己认识的人之后，吉拉德又是怎样对待的呢？

吉拉德认为，所有自己认识的人都是可能的客户。对每个客户，他每年大约寄上十二张明信片，每张的色彩及形状都不同，并且尽力避免使用与他的行业有关的话。

元月，他展现的是一幅精美的喜庆气氛图案，上书“恭贺新禧！”下面是一个简单的署名：“雪佛兰轿车，吉拉德上。”此外再无多余的话。即使遇上年底大拍卖期，也绝不提买卖。

二月份，写的是：“请你享受快乐的情人节。”以下仍是简短的

签名。

三月份写的是：“祝你圣巴特利库节快乐!”。

圣巴特利库节是爱尔兰人的节日。也许你是波兰人或是捷克人，但这无关紧要，关键是他不忘向你表示祝愿。

然后四月，五月，六月……

不要小看这些明信片，它们起的作用可不小。

不少客户一到节日会问夫人：“过节有没有人来信?”

“吉拉德又寄来了一张明信片!”

这样，每年的十二个月中就有十二次机会，使吉拉德的名字在愉悦的气氛中来到每个家庭。

吉拉德只是向人们表达他的关心之情，从不说：“请你们买我的汽车吧!”

这种真诚的祝福、问候和不说之说，给人们留下了深刻而美好的印象。等到他们打算买汽车时，第一个想到的就是吉拉德。

不认识的人，他也有办法让彼此认识，甚至成为他的客户，当然，这要通过认识的人介绍。

他是怎样让人主动为他介绍的呢?

连锁介绍法是他使用的方法之一。只要任何人介绍客户向他买车，成交后，他会付给介绍人 25 美元。25 美元虽不多，但也足够吸引一些人，毕竟只随口说说，就有可能赚到 25 美元。

哪些人能当介绍人呢?

当然每一个人都能当介绍人，可是有些人的职位，更容易介绍大量的客户。吉拉德指出银行的贷款员、汽车厂的修理人员、处理汽车赔损的保险公司职员，这些人几乎天天都能接触到有意购买新车的客户。

当然，那些做介绍人的，又怎样才能相信吉拉德呢?这就是吉拉德严格讲究诚信的结果。吉拉德说：“首先，我要严格约束自己‘一定要守信’、‘一定要迅速付钱’。

“例如当买车的客人忘了提到介绍人时，只要有人提及曾介绍约翰向

我买了部新车还没收到介绍费，我一定告诉他：‘很抱歉，约翰没有告诉我，我立刻把钱送给您，您还有我的名片吗？麻烦您记住介绍客户时，把您的名字写在我的名片上，这样我可立刻把钱寄给您。’

“有些介绍人，并不一定要赚取这 25 美元，坚决不收下这笔钱，因为他们认为收了钱心里会觉得不舒服，此时，我会送他们一份礼物或在好的饭店安排一餐免费的大餐。”

吉拉德自己总结出的 250 定律告诉我们：

一定要善待身边的每一个人，因为每一个人的身后，都有一个相对稳定的、数量不小的群体。你善待一个人，就像是点亮了一盏灯，照亮的可就是一大片了。

另一方面告诉我们。任何情况下，都不要得罪任何一位顾客。

其实，要和人相识，不像想象的那么困难，就是结交地位较高的人也是如此。

尤其是穷人，更可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位叫阿瑟·华卡的少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上 7 点就到了威廉·亚斯达的事务所。第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实、长着浓眉的人是谁。高个子的亚斯达觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚到百万美元？”他的表情变柔和并微笑起来，两个人谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，访遍了一流的商人、总编辑及银行家。在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但能得到成功者的知遇，给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

过了两年，这个 20 岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。

24 岁时，他是一家农业机械厂的总经理，不到 5 年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董

事会的一员。

华卡活跃于实业界的 67 年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益人相结交，会见成功的前辈，能转换一个人的机遇。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。

16 岁时他就决心独树一帜。

27 岁他当了管理所所长。

后来，先是西部合同电信公司，接着他成为俄亥俄州铁路局局长。当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是：“在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……”

你也许会觉得这句话太庸俗。其实，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良伴，也是老师。

我们可以从劣于自己的朋友中得到慰藉，但必须获得优秀的朋友给我们的刺激，以助长勇气。

大部分朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了。结交朋友虽出于偶然，但朋友对个人进步的影响却很大。事业成功的人，大多数都需要有比自己优秀的朋友不断地刺激自己力争上游。

不懂得感激对手

1996 年世界爱鸟日这天，芬兰维多利亚国家公司应广大市民的要求，放飞了一只在笼子里关了四年的秃鹰。

三日之后，当爱鸟者们在为自己的善举津津乐道时，一位游客在距公园不远处的一片小树林里发现了秃鹰的尸体。解剖发现，秃鹰死于饥饿。这是怎么回事呢？

秃鹰本来是十分凶悍的鸟，甚至可与美洲豹争食，然而由于在笼子里关得太久，远离天敌，结果失去了生存能力。

一位动物学家在考察生活于非洲奥兰治河两岸的动物时，注意到河东岸和河西岸的羚羊大不一样，前者繁殖能力比后者更强，奔跑的速度每分钟要快 13 米。

他十分奇怪，环境和食物都相同，为什么差别会如此之大？为了解开其中之谜，动物学家和当地动物保护协会进行了一项实验：在两岸分别捕捉了 10 只羚羊送到对岸。结果送到西岸的羚羊发展到 14 只，而送到东岸的羚羊只剩下了 3 只，另外 7 只被狼吃掉了。

谜底被揭开，原来东岸的羚羊之所以身体强健，只因为它们附近住着一个狼群，羚羊天天处在紧张氛围中。为了生存，它们变得越来越有“战斗力”。而西岸的羚羊所以体质较差，恰恰就是缺少天敌，没有生存压力。

上述现象启迪我们，如果你的生活中出现一个对手与你竞争不一定是坏事。

一份研究资料说：一年中不患一次感冒的人，得癌症的概率是经常患感冒者的六倍。

俗语“蚌病生珠”，则更说明问题。一粒沙子嵌入蚌的体内后，它将分泌出一种物质来疗伤，时间长了，便会逐渐形成一颗晶莹的珍珠。

没有对手，你就失去了战斗力。

同样，没有批评意见，不能使智者免于万无一失之忧，使明者察己于秋毫，使胜者力戒骄纵之弊。

从某种意义上说，批评意见对正确决策的作用最大，这是因为批评意见可以使我们头脑更清醒，更重视那些容易被忽视的问题，以利于把方案做得更好。

不懂得双赢方为上策

穷人做生意往往考虑的是尽可能从对方身上赚取更大的利润，从不考虑这种生意能够持续多久。

莱曼兄弟经营着一家历经 150 年的美国犹太老字号银行。20 世纪 70 年代末，一年利润额高达 3500 万美元，而它的创业更具有传奇色彩。

1844 年，德国维尔茨堡的一个叫亨利·莱曼的人移居美国，在南方居住一段时间后，就和自己的两个弟弟——伊曼纽尔和迈耶定居在亚拉巴马，并开始做杂货生意。

亚拉巴马是美国的产棉区，农民手里只有棉花，莱曼兄弟就积极鼓励农民用棉花代货币来交换日用杂货。

这样做是不是不符合犹太商人一贯的“现金第一”的经营原则呢？

莱曼兄弟把账算得很清楚，他们认为：以商品和棉花相交换的方式，不但能吸引那些没有现钱的顾客，而且能扩大销售量；在以物换物并处于主动地位的情况下，能操纵棉花的交易价格；经营日用杂货本来需要进货运输，现在乘空车进货之际，顺路把棉花捎去，还能节省一笔较大的运输费。

这种经营方式可说是“一笔生意，两头赢利”，买卖双方都有得赚，何乐而不为？

商业经营活动中，犹太人对理性算计特别感兴趣，即合理追求效率或者叫做投入产出比。犹太人在经营活动中不仅追求高产出，而且追求一次或一项投入可以有多次或多项产出。

美术商贾尼斯在对待顾客方面，特别注意招徕潜在顾客的买主，特别是公关学校和大学中的女孩子。

这些女孩子即将步入社会，一旦培养出她们对现代美术的兴趣，那么不仅她们会经常光顾，将来她们还会偕丈夫来购买美术品。

在买卖中把握双赢的技巧，是大多数犹太商人采用的手段，使他们的生意越做越大。犹太人这种“一笔生意，两头赢利”的赢钱之道是符合现代经商原则的。

>>>第十章 不学习 不积累

知识改变命运。而知识不是天生的，是通过学习得来的。人的一生都是学习的过程，所谓“活到老、学到老”。这里强调的是要主动积极学习，不断积累改变命运的力量。

不相信本事可以学来

在现实生活中，穷人总认为富人赚钱一定有秘诀，不然不会那样轻易成功。其实，富人富起来的秘诀很简单，那就是善于学习别人的经验和智慧，也就是说，用已经证明有效的方法来帮助我们成功。穷人之所以没有成功，是因为他们不善于学习别人的经验，只用自己的经验。

穷人在赚钱之初，也许并不理解世事的艰难，不明白金钱来之不易。当然这没有什么大不了的，穷人只要知道，要想将来获得巨大的成功，就要首先做一个谦虚的学生。任何成功者都是从做学徒开始的。

有人总结，几乎“每一个成功者都干过学徒”。杰伊·科克就是一个很好的例子。

杰伊·科克出生在俄亥俄州，14岁时就去杂货店当学徒。15岁时，他到圣路易的法国人城堡中，学习做皮毛生意。很快他从中找到了诀窍，没多长时间，就赚了一笔钱。他由此起家，到费城去做生意，还购买了宾州运河公司的股票，生意越做越大。

在美国南北战争期间，他为北军的胜利立下了汗马功劳。之后，他的事业如日中天，平步青云。

后来，杰伊·科克回忆说，还是他当学徒的经历让他受益终身。那个时刻，让他尝到了生活的艰辛。最重要的是，他学到了挣钱的本领。

日本著名实业家松下幸之助说：“经验是很重要的，智慧是通过经验积累起来的。做一件事，不管结局是成功还是失败，都是宝贵的经验。”既然只靠学校教育成不了亿万富翁，那必然要在实践中积累和学习赚钱的能力，这时经验就是你宝贵的财富。

有这么一类人，在商店里工作多年，只会按顾客的要求拿东西，对商业知识一窍不通。他只是在挣钱糊口，不思考，不关心商品的特点和顾客的需求，这样的人即使不被淘汰，也只能当一辈子售货员。

而有一些商店里的学徒和公司里的小职员，尽管薪水微薄，但他们工作却很努力。尤其可贵的是，他们能趁着空闲，如晚上和周末时间，到补习学校读书，或是自己买书自修，以增长知识，为日后晋升或开创自己的事业奠定基础。这些精明强干、善于思考的年轻人，能在短时间内发现一个行业的秘密，时机一旦成熟，就能独当一面。

两相比较，后者注意观察、勤于思考、善于学习，并能利用业余时间深造，他将获得成功；前者恰恰相反，不管他们是否满足于现状，他们这样庸庸碌碌地混日子，永无出头之日。

不管在任何时候、任何地方，只要能抽出时间，就要自觉、有意识地学习。

视学习充电为额外负担

穷人说：“学习是一件很头痛的事，一提起学习我就心烦。”

富人说：“不学习就不能适应社会的发展，只有不断学习新知识，才能不落于他人的后面。”

在知识经济时代，信息日新月异，随着社会的不断发展，各种知识不断更新，新的知识技术的增长远远超过了我们年龄的增长，因此我们必须把学习当成一件像吃饭喝水一样不能离开的事，只有不断学习新知识，才能不落后于别人。

一个销售员总不应该满足于永远卖鼠标键盘吧，但如果想要卖音箱，就要学习音箱的相关知识，要去学习不同目标顾客的心理、习惯甚至他们的喜好。要是去销售 ERP 或一套信息化的方案，卖鼠标和键盘的知识和技巧就不够用了，有更多的知识都需要你学习。

会不会学习已经成为判断员工在职场中有没有竞争力的重要指标，不重视学习或不会学习的人只会逐渐地被淘汰。两个学历相当的大学生，5年后重视学习与不重视学习的人肯定会有很大的差距。

曾在某大型企业担任业务经理的李君，3年来一直忙于日常事务，在“迎来送往、灯红酒绿”中过日子。一天，他的下属自学拿到了大学本科学历，学历比他高，能力比他强，经验也在数年的商战中获得了积累，羽翼日渐丰满，销售业绩惊人，最终赢得总裁青睐，被委以经理重任。而李君则因知识老化和业绩不佳而惨遭淘汰，留给他的是岁月蹉跎和风光不再的哀叹。

某大学学生会主席夏某，就与李君的做法截然相反。夏某在即将毕业

时，被省团委负责人看中，希望他到省团委工作。老师和同学们都认为这是一次难得的机遇，鼓励他去，并认为他很快就可以得到提拔。可是夏某却毅然放弃了这次“机会”，报考了研究生。大家都觉得很可惜。之后，他的同学吴某被分到了省团委。夏某在研究生毕业后，以优异成绩和几篇出色论文，受到省委重视，被调到决策部门工作，很快就提拔为秘书处主任。而早他好几年进省团委的吴某，却因为在团委工作期间政绩平平一直没有得到提升。显然，这次“机会”并不是他通向成功的通途。在多年以后的一次同学会上，夏某对同学们说：“我当时报考研究生，主要是考虑到自己在上大学之前就有较多的实际工作经验。上大学其实就是一个系统学习的机会，在这方面应该获得更多的长进。可是，我自己感到毕业时尚未达到良好状态，于是决定读研究生。在我研究生毕业时，我才觉得自己相对来说是比较完善了，于是信心也就更足了。”

可见，一个注重学习的人，甚至为了学习而暂时放弃机会的人，最终会因为拥有更为丰富的知识而得到领导的重视和提拔。然而，问题的关键还不止是否重视学习，而在于是否掌握学习的方法。学习应该是多方面、多渠道的，既要学习最好、最先进的理论，也要注意从生活中积累经验，在工作实践中学习；既要学习专业知识，也要学习其他有助于企业发展的知识，并能够学以致用。应该多参加一些座谈会、知识讲座等，可以有意识地总结一些成功者、成功企业的经验，当然也包括进入高校参加某些课程学习和各种培训等，不断充实、提高自己。

一个公司，要选择一批能做好本职工作、拥有敬业精神的员工，就必须了解其学习能力和学以致用能力。只有善于学习的员工，才能在风云变幻的环境中应付自如；才能在短时间内成为某个新项目的行家。马小姐属于那种始终知道自己要做什么的人，很早就打算进入电子领域，她先是考取了经济学博士，但是，俗话说：“读到博士书无回味。”马小姐不再一味死读书，而是到一家小公司充电，如愿以偿进了摩托罗拉公司后，她发现大公司里的领导善于一只眼忙工作，一只眼看世界。于是，她也开始关注世界形势和宏观经济局面，而对于老板分配的任务她总是及时完成，

她的好学和见识得到了老板的赏识，很快得到升职的嘉奖。

实际上，经验丰富和业绩突出成为员工学习的两大障碍。经验主义者拒绝学习，是老板最头痛的事，因为有一种毋庸置疑的规律，就是每当满足于成功的时候，失败可能正在开始。在一个竞争不太激烈的环境里，可以为暂时的成功陶醉而无须担心被人超越。但是，在今天这个竞争如同战争的时代，只要陶醉一分钟就可能导致失败。

要想使自己的理想、希望实现，只有从力行着手。力行向上一大步，在这一步之上，还有无数个上一步在等着，向上一大步，就伟大一分。向上无止境，成就也无止境，伟大也无止境，这就要靠自己努力学习与奋斗。

大家都意识到需要努力学习和奋斗，但是学习的动力从哪儿来？很多人把学习当做苦不堪言的事情，家长催促，学校监督，都解决不了学不进去的问题，那么，问题出在什么地方呢？

关键还是生活情趣的问题。培养生活情趣应该成为教育的中心任务，只有解决了这个问题，才会产生学习动力，才会自觉努力追求知识。

我国力学家李敏华的家就是这样既有生活情趣而又刻苦勤学的家庭。李敏华和她的丈夫工程热物理学家吴仲华一起毕业于清华大学。在学校学习时，每天晚饭后，他们都要到礼堂去练琴，然后一起上图书馆上自习，他们还喜欢摄影，课余时常到郊外摄影。大学毕业后，他们两个人都被留校当助教。

为了事业，他们相识7年才结婚。结了婚，吴仲华又考上了公费留学生，怀孕几个月的李敏华以自费留学生的资格与丈夫一起前往美国麻省理工学院。赴美不久，李敏华早产了。那里没有托儿所，带一个孩子读研究生该有多难。请保姆，经济条件不允许，只好自己照料。为了不影响学业，他们采取倒班的办法，分别选修主要课程，轮流上课。

在家看孩子的，事先把书籍、笔记本整理好，站在窗口等着。一个刚进大门，另一个便出发，活像一场接力赛。李敏华怀第二个孩子时，正在写硕士论文。她和丈夫运用运筹学来安排时间，晚饭后由吴仲华照顾孩子，李敏华抓紧睡一小觉，然后起来一直学到深夜，这样就能做到学习与

家务两不误。老二出生后，家务事更多了，学习任务又更重了，但是他们的家庭生活仍然是那么和睦幸福。李敏华从不把哺育孩子、操持家务看做是负担，吴仲华也主动分担家务与照顾孩子。

他们的学习虽然紧张，但是，几乎每个星期天上午，都要领着孩子到附近的小河边散步，或者在校园草坪上和孩子游戏、照相。他们把生活的节奏安排得像音乐的旋律那样和谐而富于情趣。一张一弛，一扬一抑，主次分明，全面照顾。李敏华的博士论文就是在看孩子的时候写出来的。在4年里生了两个孩子，得了硕士和博士两个学位。

这个既会工作又会休息的互爱家庭，最能体会命运给人带来的情趣。所以，有生活情趣的人，只要有一口气在，向上的志向就不会松懈。而力行向上的原则，应放在人生的首要位置，即勤奋工作。但是这个勤奋工作的出发点和目的地都是为了感受生活的情趣，是这种情趣使人们不知疲倦，甘心受苦。海明威说：“上天绝不想帮助不想劳作的人。”莎士比亚说：“上帝把亚当贬罚到人间，所制定的第一条戒律是：用自己的血汗换取面包，千万不能用他人的血汗换取面包！”

要想得到知识，就该下苦功学习；要想得到食物，就该下苦功工作；要想得到快乐，也应该下苦功劳作。只有辛勤地工作，才是获得一切的途径，才是改变命运的契机。荷马认为：“劳动就是人间的命运。”

之所以劳动就是人的命运，因为劳动中具有生活情趣，在劳动中能感受到社会生活的快乐。人就是生存在这种生活情趣之中，一边劳动，一边欣赏自己的劳动，特别是你的劳动成果得到社会的承认，也得到你心爱的人的肯定时，那种自我实现的满足感就会给你增加无穷的动力，所有的辛苦这时候都化为甜蜜的甘露滋润你的整个身心，这时候你也就理解了什么是真正的幸福。

耻于请教，缺少君子风度

穷人对谈存款很忌讳，对向人请教则更不愿意。在他们心目中，本来没有钱就丢人了，如果再去向别人请教什么，就更显得一无是处了。这是穷人一直穷的根本原因。

美国福特汽车公司的创始人亨利·福特有着执著的创业精神，他善于学习，从来不耻于向人请教。

亨利·福特是农家子弟，但从小对农事毫无兴趣。他认为，跟着慢吞吞的马后面犁田，实在太浪费时间，所以，他想制造快捷的机械来代替人力、畜力。

有一次，福特乘马车去底特律。途中，他第一次见到一辆不用马拖、自己能行走的蒸汽推动的车。趁着这辆车停下来，福特向驾驶员问了一大堆有关性能、操作方面的问题。回家后，他做了个木质车身，又用一个2加仑的油桶当锅炉，试图推动他的非“机车”。带着强烈的创业愿望，17岁的福特就到底特律汽车制造公司就业了。可是，只干了6天，他就辞职了，原因是“该公司先进员工必须花费好几小时才能修复的机械，只要30分钟就修好了，使那些先进员工对我忌妒不满”。

1891年，福特进入爱迪生电灯公司工作，仍致力于设计自己的“自动马车”。1895年，他的愿望实现了。1899年，福特成功地制造了三辆汽车，被公认为这一领域的先驱。1901年，福特成立了福特汽车公司，但1902年就散伙了。1903年6月，福特又重新创立了福特汽车公司，他设计制造的“A型车”销路奇佳，一年多时间销出1000多辆。后来，福特又设计了N型车、R型车、S型车，都十分畅销。1908年，具有划时代意义的“T

型车”诞生了，此车先后共销出 1545878 辆，为普及小汽车做出了贡献。到 1925 年 10 月 30 日福特公司的工厂里一天能造出 9109 辆“T 型车”，平均每 10 秒钟出 1 辆，从而创造了世界汽车生产史上的奇迹。

能取得如此辉煌的成绩，与福特虚心求教、敢于创新的精神是分不开的。他正是凭着这种精神，创立了“福特生产方式”——流水线生产。

1908 年，福特决定聘请管理专家弗兰德斯进厂，协助进行生产方式的变革，并允诺，如果弗兰德斯能在 12 个月内生产出 1 万辆车，给他 2 万美元奖金。最后，1 万辆车的年度生产目标提前实现了，此时弗兰德斯虽然另创自己的公司去了，但福特从他那里学到了大规模生产所需的技术管理知识。

1913 年 8 月，福特决定，把技术员艾夫利和威廉·克朗的“运动组装机”推广到总装配线上，此举获得成功，从此大批量流水线生产方式产生了。一时间，福特成为美国人心目中的“民族英雄”。

执著创业，不耻请教，这是福特成功的秘密。

行为举止、风度仪表是一个人外在的魅力。优雅的行为举止会使人风度翩翩。即使是最普通的人，只要他行为得体，举止规范，自然会使人肃然起敬。一个人的一举一动、一言一行都与他自己的风度仪表相关联，注意这些小节并使之规范化，会给你的个性增添无限的光彩。

然而，有些人认为，一个人的行为举止、外在仪表无关紧要。事实上并非如此。在现实生活中，举止是否优雅、言行是否得体，对一件事情的成败会有直接影响。无疑，优雅的行为举止能使社会交往更加轻松愉快，从而有利于事情的成功。

有一句众所周知的格言即“风格塑造人”。但是，我们不能说“人塑造风格”。一个人可能显得没有修养，甚至粗鲁无礼，但他也许是一个心地善良、品德优秀的人。如他再能举止优雅、谦恭有礼，如优雅的绅士一样，那么他肯定对社会更加有益，在现实生活中能给人更多的快乐和幸福，他自己的事业也会更顺利地取得成功。

在一定的程度上可以说，一个人的行为举止反映出他的内在品格。也

就是说，一个人外在的行为举止是其内在本性的表现，能反映出一个人的兴趣、爱好、情感世界、性格性情以及他早已习惯了的社会习俗等。

优雅的行为举止在很大程度上根源于谦恭有礼和善良友好。从外表上看，礼貌乃是一种表现或交际形式，从本质上讲，礼貌反映对他人的关爱之情。也许一个人并没有必要对他人表示关爱之情，但他对别人应该十分礼貌。有一段话说得好：“漂亮的体形比漂亮的脸蛋要好；优雅的行为要胜过婀娜多姿的身段；优雅的举止是最好的艺术，它要胜过任何著名的雕塑和名画。”

有一位约翰逊博士也说过：“先生们，任何人都无权说粗鲁的话，更无权干粗鲁愚昧的事，恶言恶语伤人比将一个人打倒在地更令人怨恨。”

那些明智的、有礼貌的人不会表现自己比邻居更优越、更聪明或更富有。他们从来不向别人夸耀自己高贵而显赫的社会地位，不向别人炫耀自己的职业，不夸夸其谈自己的工作，而总是温良敦厚，谦虚谨慎，从不装腔作势不招摇过市。他们总是通过自己的行为，而不是通过自己的言语来证实自己的个性和品格。

在日常生活中，那些没有自制力的人是令人难以忍受的。这种人总会给人带来莫名其妙的烦恼和痛苦，与这种人交往，没有一个人会感到畅快。由于缺乏自制力，他们一辈子都在与自己制造的种种麻烦作斗争。由于他们的任性、倔强和粗暴，成功总是与他们无缘，苦恼和麻烦总是与他们形影不离。一些天赋并不太高的人，因为耐心和毅力，心平气和，善于自我克制，而总是一帆风顺，并取得非凡成就。

抱怨环境，而不是改变自己

不少人把自己贫穷的原因归于环境。他们觉得社会不公平，自己所在的公司经营得实在太烂，慨叹自己没有一个有钱的老爸。说来说去都在抱怨环境，一味从外部找原因。不少人对自己的穷出身大倒苦水，把贫穷当成魔鬼。

却有一个人说出了相反的话，这个人就是日本的卡西欧计算机社社长杜尾忠雄。

在被《朝日新闻》记者问及“获得成功的秘诀是什么”时，他语气铿锵地说：“当然是贫穷！我切身体会到，贫穷是父母留下来的最大财富。因为贫穷，使人想到要奋发图强，从身无分文、白手起家创立事业，最终目的就是要赶快从贫穷中脱离。我以前最常想的就是，要过像样的生活，要吃像样的食物……”

杜尾忠雄曾一无所有，却创建了自己的公司，并使该公司成为东京证券交易所第一个上市的公司。

他如愿以偿，成了富翁。

如果杜尾忠雄只是一味抱怨自己的父母，抱怨环境，只会在自己幻想的富有生活与现实的反差中失落愤懑，怎么会有今天呢？

人生来就是不平等的，这是个社会问题，是你不能改变的。

有句话说得好：改变能改变的，接受不能改变的。既然我们无法改变社会的现状，不如改变自己，提高自己适应社会，利用一切可利用的社会资源实现梦想。

刘丽华，华丰塑料厂的老总，现有固定资产 300 多万元，职工 52 人，

2005 年上缴利税 20 多万元。

她是穷苦人出身，并因为穷困差点自杀。

1983 年 6 月，刘丽华刚生下儿子十几天，丈夫便抛弃了她。她带着孩子回到娘家，与娘家 6 口人挤在 14 平方米的简陋房子里。母亲长期卧病在床，父亲腿脚还有残疾。拉扯孩子，照顾老人，刘丽华肩上的担子何其沉重！

为了生活，她工作之余帮人缝制服装，一干就是数年。她还到附近的砖窑做脱坯、清窑这种男人们干的体力活。砖窑内的气温高得吓人，手不小心碰到刚出炉的砖，立刻连皮带肉都会粘下来。

苦难不停地向她袭来，她儿子突发肺结核，无钱医治，而此时企业停产，她又下了岗。

这个弱小的女子走到了人生的绝境。

1988 年 12 月 30 日这天，她抱着 6 岁大的儿子准备跳江时，正好有一个老人反应迅速，拦腰把她们拽了回来。

“孩子，咋这么想不开？没有迈不过去的坎儿，你还抱着孩子……”老人的关切让刘丽华落了泪。在老人的一番劝解下，她的心情开始平复。江岸边各工厂的职工陆续下班，善良的人们纷纷向她伸出援手：两元、三元……

刘丽华被人们的好心打动了，不再向命运屈服，她要改变自己，重新再来！

她把好心人捐的钱给儿子买了一瓶治疗肺结核的药和一袋奶粉，并决定用余下的钱自己创业。

她在塑料厂工作过，决定用掌握的技术加工塑料包装。

没有资金买热合机就自己做。她用一张旧课桌当机身，用皮筋儿当弹簧，用从垃圾堆中捡来的废电熨斗里的云母片当电热条。

缺少调压器，她的“热合机”烧坏了，知道原因后她又去垃圾堆里翻了很久找来一个旧调压器，她终于有了“设备”。

一位亲戚提供了一间平房让她住着，这样她又有了“厂房”。刘丽华

的第一桶金得来很辛苦。

吉林市毛线厂离平房很近，刘丽华骑着破自行车到毛线厂要活，一连10多天供销科的人都不理她。

为了业务，她甚至接受了每个包装袋1角7分钱的低价，并决定第二天就交样品。

为了拿下业务，刘丽华一夜未合眼，赶制了2000个包装袋。

当把产品放在供销科的桌上时，供销科长和在场的人都惊呆了。他们不相信这样的包装袋出自一个小作坊，更不相信她能接受1角7分的低价。

她的真诚和质量打动了客户。科长表示先订10万个，10天内做完，并主动把价钱提到2角4分钱，并让刘丽华先领4000元的料钱。

刘丽华保质量重信誉让毛线厂的科长很感动，他们此后又把40万个包装袋的活给了她。这两次活，刘丽华赚到了有生以来最多的一笔钱——1万元。

不久，刘丽华投资1000元建成了一个新厂房。8年过去了，1996年6月，刘丽华的生产规模扩大了许多。凭着一股韧劲，她已积累了上百万资产。

刘丽华依旧在不断改变自己，提高自己。她后来还搞了彩印，她的彩印企业在同行业中脱颖而出。

可是，苦难并没有就这样放过她。

2003年1月8日，她的厂子和许多货物被一场无情的大火烧成了灰烬。人生又一次走入了低谷。

一个真正的强者不会有任何抱怨，她顽强地从头再来！

工厂面临两个情况。一是重新建厂；另一个更为急迫，货物没了，如何保证客户准时提货？刘丽华没有隐瞒消息，她当即把所有客户都找到现场，并向大家做出保证。她的诚心打动了所有的人。

为了抢时间，刘丽华派工人到别的厂家租用机器，带领工人赶活。在他们努力之下，终于完成了春节前的订单。为完成节后订单，刘丽华又筹集资金添加了一些彩印机……

2003年9月，刘丽华与美国圣马丁市市长和兄弟集团总裁当龙先生签

下了 200 万美元的产品协议。从此，她的产品打向了国外市场。

刘丽华，一个离异女子，独自带着孩子，同年迈残疾的父母住一起，她可谓穷困之至！

她的成功来源于人生态度的改变，不断提升的社会适应能力，来自于勇于改变自己、不断挑战命运的意志。

富兰克林说过：“贫穷本身不可怕，可怕的是自认为命定贫穷，或必须老死于贫穷的心念。”

人穷有什么可怕的？最可怕的是失去了自我，失去了改变自己、迎接挑战、勇于奋斗的勇气。

一个人一定要多从主观方面找原因，养成习惯，让它辐射到其他的方面，甚至辐射到对自己现状的看法上。只有坚持这样做，就会让自我反思、自我纠正成为一种自觉的力量。

改变自己、提升自己的一个好方法就是经常在“富人堆”里混。

也许你没和富人们直接交往的机会，但你可以创造机会。

平时多看一些他们成功的历程，多读一些他们说过的经典的话，感受一下他们的精神。

“神交”久了，潜移默化中你就会接受他们的思维方式，学会改变自己，战胜自己，不断提升自己的社会适应能力和致富能力。

不肯让人，缺乏团队精神

有一种人，脑子反应非常快，口才也非常好，再加上心思灵敏，如果他们在生活或工作中和别人有意见或者利益冲突时，往往就能充分发挥辩才，把对方辩驳得脸红脖子粗，哑口无言。

通常，这种人不管自己是否有理，一旦要用到嘴巴，绝不会认输，而且也一定不会输。

这是因为他有本事去抓你语言上的漏洞，也会转移角度，让你毫无招架之力。即使是你有理，他无理，你也拿他没办法。

在辩论会、谈判桌上，这种人或许是一个人才，但是，在日常生活和工作中，这种人往往会吃亏。

因为日常生活和工作不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强的人，也可能是口才差或者是能力差口才也差的人，你辩赢了前者，不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，更显出只是个好辩之徒罢了。

一般情形是，虽然不敢和你交锋，但是大家会同情“辩”输的人，你的意见不一定会得到支持，并且别人因为怕和你在言语上交锋，会尽量回避。

如果得理不饶人，把对方“赶尽杀绝”，让他没有台阶下，那么就种下一棵仇恨的种子，这对你绝对不是好事。

有好口才的人，常会因“所向无敌”而忽略收敛的重要，因为他把“逞口舌之快”当成“快乐”，这是这种人最大的悲哀。

当你和别人争论时，有一件事非记牢不可，那就是要保全对方的面子。

一个人在讲了自己的想法后，即使察觉到有差错，也很难自认错误。

一旦承认了自己的错误之后，也会疑心生暗鬼，怕别人因此瞧不起自己。

为了保全对方的面子，你最好为他制造个台阶。例如，你可以推说：“这也难怪，因为你不明瞭那一件事，当然会如此想了。”或者：“只要不明就里，大家都会如此想呢！”

希尔顿创业初期是如何培养员工们的“团队精神”的呢？

他召集 20 多个店员对他们说：“你们是唯一用笑脸替人服务的人。”“房间干干净净，大厅一尘不染，肥皂毛巾供应无缺，这几件事一定要做到。旅店的名誉掌握在你们手中。如果顾客认为我们的确是在为他们服务，你们的工作就可以永保安定，加薪、奖金都不成问题。”

希尔顿明白，单靠薪水不能提高店员的热情。要想提高店员的热情，就必须把店员看做旅馆的主人，使店员有荣誉感，具有主人翁意识，不让职员感到自己是希尔顿饭店以外的人。

希尔顿非常希望员工们知道只有他们才能创造旅馆的好名声。他要求他们像管理自己的旅馆一样去工作。希尔顿进而鼓励所有的员工对希尔顿旅馆业进行投资，成为希尔顿旅馆的股东，他们就能像对待自己的事业那样关心旅馆的管理、收益和信誉，从而增强“团队精神”。

希尔顿很推崇自己提倡的“团队精神”，并且身体力行。他这样说过：“我可能是当代最幸运的人，那时我就这样想，现在更这样想。我相信‘人在福中’这一论断。我的福来自我周围的人们，是在我与人们交往中产生的。天时、地利、人和加上我能吸收新观念，为我带来了‘福’。我希望一生中能与同伴们相处得愉快，合作无间。因为，我的福来自他们。”

在美国经济萧条、旅馆业不景气的日子里，希尔顿仍然花费了很大的力气鼓舞团队精神，要求他的员工们即使在伙食质量下降时，依然对顾客保持笑口常开。

正是这种可贵的团队精神，使希尔顿旅馆在世界旅馆业内一直独占鳌头。

个人的力量是微不足道的，只要整个团队上下一致，相互协作，就能形成强有力的集体，就会有强大的竞争力，也就能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

只想好运，不去一点点积累

很多人在谈论别人的成功和富有时常说：“这是人家运气好，咱没那个命。”在他们的观念中，运气是决定一切的东西。

不光是在谈论时，做事的时候，他们也抱定运气决定一切的观念。他们把自己的前途都押在运气上，而不是脚踏实地地去积累财富。

运气固然重要，但运气充其量只是助推器，不是发动机。如果一天到晚只幻想走大运，不愿意脚踏实地一步步地拼搏、积累，自己的财富之梦只能是镜中花，水中月。

朱先生本在一家工厂做普通工人，干了几年有了点积蓄。

他看到别人做生意都发财了，也按捺不住了。几个月之后，他就辞掉工作去做生意。可是做些什么呢？

很多行业他都想过，只是他感觉这样来钱太慢了，他觉得赚钱主要靠运气。于是，他到处找信息，妄想能投机一把，赚一笔。

他通过朋友知道了一件事情，桂林市出现抢购板蓝根风，药价已哄抬到每包 20~50 元。听到信息后，他马上决定倒卖板蓝根发财。

第二天，他通过在某药厂工作的亲戚，以每包 15 元的高价，买了每件 60 包装的板蓝根 5 件。当晚，他算了下账，如果以每包 50 元价售出，可净赚 10000 余元。他激动得一夜未眠。

第二天上午，满以为可发一笔意外之财的他却从报纸上读到了市政府要严肃查处哄抬板蓝根价格坑害消费者行为的报道。

朱先生再也不敢高价出售自己高价抢购来的板蓝根了。

抢购板蓝根的风波暂时平息了，朱先生的发财梦也破灭了。朱先生本来

是可以用自己的积蓄开个店或者做别的创业项目，一步步的获取成功，然而，他等不及了，妄想一下赚很多钱，本来以为是好运气，却摊上了霉气。

我们不否定运气的作用，可是也不能把自己的财富之梦都寄托在运气上。运气有很大的不确定性，能碰上好运气的人少之又少。一心要碰运气，往往会翻船。

一个人要发财，要靠拼搏，靠积累，应该把精力放在提高自己的能力、放在规划和完善自己的事业上。“钻营”事业不是钻营运气。

一个人想成为富人，一定要真务实。万丈高楼，平地起，发展再快的大富翁的财富也得靠自己的努力一步步积累起来。

“做了就要一步一个脚印，专注是成功的前提。”这是娅茜内衣有限公司董事长黄栩潇的感慨，他自己的事业正是这句话的完美体现。

随着娅茜内衣有限公司的发展，黄栩潇已经跻身亿元的行列。从两手空空到家财过亿，他的财富是如何积累起来的？

1993年，黄栩潇打算创业，选定了做内衣。黄栩潇在创业之初非常困难，只租有三间民房和10台家用缝纫机。由于没有真正懂内衣的技术人员，设备也简陋，运转相当困难。但是，他认准了这个目标，不管是遇到了什么困难，他都不动摇。

他常骑着一辆摩托车不辞辛苦地在金华周边跑市场，带着自己的小作坊生产的内衣在杭州、义乌、衢州等商业繁华地区一家家上门寻找经销商。在他的努力下，事业有了起色，积累了一些资本。

黄栩潇没有“小富即安”。一年以后，他决定扩大生产，租了600平方米的厂房，购买了几十台工业缝纫机，实现了规模生产。当了老板也不轻松，他还得兼任内衣设计师、技术员和维修工。自己修不了机器，他就背上30多公斤重的机器前往内衣业发达的广东维修。为了省钱，他还要在车厢过道上站几十个小时，熬不住的时候就钻到座位下打个盹儿。

为了宣传自己的产品，他决定去广交会。然而，进广交会要交摊位费，他舍不得这笔费用，于是就站在门口发公司产品的宣传资料。通过宣传，产品的市场扩大了一些，公司又有了一定的发展。

黄栩潇以后又去了欧洲考察。

第一次去欧洲，让他大开眼界。欧洲人设计的内衣美妙绝伦。他深深知道，他生产的内衣和国际一流水准差得很远，但他决心要做得更好！

从欧洲回来之后，他开始大力提高产品品质，用质量说话。企业也开始引入新的经营模式，开始向国外发展。

1997年黄栩潇接到了第一张外贸订单，公司的产品进入了欧洲市场。接着，他又开辟了美国、加拿大、俄罗斯、韩国、澳大利亚等国家的市场。外商不断来公司洽谈合作，公司的品牌终于在国外打响了。黄栩潇的口袋里开始装起了“洋钱”。

随着企业规模不断扩大，黄栩潇深知自己作为掌门人，没有一定的文化和眼界是不行的。他开始加紧学习，先后参加各类企业经理培训班、领导艺术与沟通管理讲座、营销战略讲座等大大小小的培训班数十个。

只要有讲座、有培训班，不管多忙，他都要挤时间去听。他先取得了大专文凭，后来又陆续拿到健峰高级经营管理师证书、清华大学EMBA研修班证书。他努力跟上时代的步伐，脚踏实地创业。

黄栩潇的确是跟上了时代的步伐。他的产品进入国际市场后，局势变幻莫测，黄栩潇意识到创新对企业的意义。要想做大做强，就必须大胆创新。

于是，他在产品款式、公司管理和市场营销上进行创新。公司的创新成果颇丰，最具代表性的有：在行业内独创“娅茜1+1营销”模式；投入巨额资金，成功签约香港著名艺人温碧霞代言，成为国内文胸行业首家请明星代言的企业……

不断创新让娅茜的知名度不断提升。

失败后找借口，不找原因

“人非圣贤，孰能无过？过而能改，善莫大焉。”

人生匆匆忙忙的几十年，有谁能保证在一生中不犯错误，不遭遇挫折、失败呢？

很多人经历这样或那样的挫折之后，往往呈现出截然不同的反应。

同样的社会大环境下，为什么有人会财运亨通、名利双收成为富人，有些人却成了生存艰难的穷人呢？

追根溯源，主要原因是在面对人生的挑战、生存压力时，持不同的态度。

穷人失败后会找借口说：“既然已经无路可走了，那就这么算了吧，起码我努力过了。”于是就放弃了原有的那份坚持，为自己找到了成千上万的理由，理所当然地当起了穷人。

但富人不一样，他们面对失败时不气馁，千方百计找到自己错在哪里，是不是可以换一条路就会行得通。他们尝试着继续向前，最终成功的大门被他们打开。

环卫工人赵孙立经过 24 年的潮起潮落，如今成为全国知名的“化纤女裤大王”。只是这其中的酸甜苦辣，只有他自己最能深切地体会到。

怀揣着仅有的 500 块钱，赵孙立开始了艰辛创业，经过 12 年努力奋斗算得上事业有成，拥有了自己价值百万元的电脑绣花厂。

就在事业突飞猛进的时候，一场大火毁掉了他曾经拥有的一切。

多年之后，他回忆说“当时感觉好像世界末日一样，将自己关在家里闷了好几天。”

他并没有妥协，擦一擦眼泪，重整旗鼓。于是有了赵孙立今天的娅丽

达公司。

刘欢在《从头再来》中唱得好：“看成败人生豪迈，只不过从头再来……”

每个人都有成功、有失败的时候，重要的是如何用正确的价值观去面对它们。考试之后，往往是好学生在找原因，为什么会出现错误，然后对症下药，避免同类的错误继续发生，争取更好的成绩。差生则在不停地安慰自己：“你看总考第一名的某某都错了，我犯这点小错也是应该的。”小小的自我安慰虽然没有什么大不了的，但是，不能正确引导就会越来越膨胀，一旦失败了，各种理由就像潮水般纷纷涌出来辩解。当借口成了习惯，那就像是染上了毒瘾，想戒掉都难了。

任何人做任何事情都可能面对各种各样的失败，包括穷人与富人。穷人失败之后，第一件重要的事情就是为失败找借口，为不能飞黄腾达找借口，为不能成为富人找借口。正是这借口令穷人心安理得地接受失败，名正言顺地选择放弃，继续着穷人的身份。“这次的失败只是巧合”“人倒霉的时候做什么都不会如愿的，再等等看吧”“或许我并不适合，那就放弃吧”……这一句句安慰自己的话在耳边回响，它们像镇静剂一样，更像是赋予了某种力量，理直气壮地为自己开脱，开脱一次就离地狱更近了一些，渐渐地当他们走进那无底深渊的时候，他们只有老老实实做穷人的分了。

富人永远不找借口。即使是有那么丁点儿的倾向，他们也要抽打着自己让自己及时清醒过来。他们比谁都更清楚，那些完美的借口不过是废话，起不了任何的作用。他们更深知失败并不可怕，可怕的是不知如何去面对失败。唯有努力找到解决问题的办法、总结失败的经验教训才是正确之道。

“经营之神”王永庆的一生充满了挫折，然而，他用惊人的意志不畏艰辛地创造出了财富的奇迹。

当时的乡下，每家每户都饲养一些家禽，以便换些钱补贴家用，只是，因为没有足够的粮食，家禽就只能靠着野菜和野草充饥，所以长得瘦

弱，更不用说卖好价钱了。

这时候，就有一个想法不停地敲打着王永庆：“如果能够找到饲料喂养它们，使它们强壮起来就好了。”

通过一段时间王永庆观察到了一个情况，农民们总是将一些菜根和粗叶扔在菜园子里。王永庆于是雇人把这些可利用的资源回收回来，再从碾米厂买回稻壳和碎米，混合在一起就制成了鹅的饲料。

王永庆又开始到处向农民收购那些瘦弱的鹅，将它们集中起来饲养。那些饱受饥饿之苦的瘦鹅看到这些饲料时就拼命吞食起来。

由于自身的消化能力比较强，几个小时后就会继续狼吞虎咽起来。一天天地过去，那些瘦鹅都变得又肥又大。

饲养瘦鹅的经验让王永庆认识到，自己也要像这瘦鹅一般，要忍受得饥饿，只有这样去做，才能磨炼出不同常人的意志与承受力。

度过了这段困苦的时期，往后的日子他就会如瘦鹅般快速强壮起来。这就是富人的性格，能在遭受挫折之后迅速地清醒过来，找准方向对症下药，不是一味地怨天怨地。

王永庆还从瘦鹅的经验中发现，如果在某一行业做得不成功，不要简单地怪罪这个行业，能否成功完全取决于你采取的方法。

在出现错误失败的时候，富人想的是自身的原因。穷人永远把问题向外抛，绝对不想自己。

领悟了这些道理的王永庆开始了自己新的创业历程，之后他尝试投身到木材行业、生产PVC塑料粉等领域，一点一点地积累资金，为打造日后的塑料王国积累了更多宝贵的经验。

王永庆的致富道路经历了一次次倒下，一次次的爬起。

他有坚定的信念，有明确的奋斗目标，就算是面对失败也不轻言放弃，他会朝着一个方向不懈地努力，不怕任何艰难困苦，不惜任何代价。

穷人摔倒之后，就会一直沉迷在伤痛之中，为自己站起来会再摔倒找了无数的理由。因为缺乏足够坚强的信念，总是三天打鱼两天晒网，遇到困难就打退堂鼓。这样的人又怎么会成功呢？

“内地首富”刘永好当初就是个孵小鸡、养鹌鹑和培育蔬菜种的能手，他还因此差点儿丢掉了性命。

1984年4月，刘永好和他的兄弟们接手了一单10万只小鸡的订单，被利益冲昏了头的刘家兄弟马上借了一大笔资金购买了10万只种蛋。

令他们做梦没有想到的是，2万只小鸡孵出来后交给买方，对方没有付款就逃跑了。在追款途中他们发现了交给买方的2万只小鸡大约有一半在运输的途中闷死了，另一半则在家里被大火烧死了，买方已经是倾家荡产，根本无力赔偿。走投无路之下，负债的刘家兄弟琢磨着究竟是从岷江的桥头跳下去还是从此亡命天涯。最终，他们还是决定留下来想法偿还债务。

人往往就是这样，当你被逼到绝境的时候就会释放出无限的潜能，坚持到不能再坚持、执著到不能再执著的时候，事情也就成功了。

当初，为了赚钱，刘家兄弟每天将小鸡仔放在编好的竹筐中拿到农贸市场去卖，连续十几天，每天凌晨四点起床，风雨无阻。他们蹬三个小时的自行车，赶20公里的路来到农贸市场，扯着嗓子叫卖。这段日子简直可以用非人的生活来形容，剩下的8万只小鸡全部都卖完了。

经历了第一次磨难之后，刘永好变得成熟、坚强了，这为他之后跻身富人行列打下了基础。

逆境中的穷人只是想着自己怎么这么倒霉。逆境中的富人就不一样，虽然也会彷徨无助，可是当他们冷静之后，就会不惜一切代价去寻找解决办法，去补救，去改变。这就是富人和穷人的不同。

只在乎赚的钱，不问原因

富人所以能够拥有财富，占有更多的资源，往往是因为富人的思维观念，他们更在乎的是赚钱的方法，而穷人在乎的是赚多少钱。

富人认为，只有掌握了赚钱的方法才有成功的可能，就算是偶尔失败了，如果方法对头，还会有东山再起的那一天。

衡量富人的标准不单是他在银行里有多少存款，而是他有多少有形和无形的资产。

不少人知道必须为实现梦想努力，但不屑于采用劳心费力的方法，而更喜欢投机取巧的手段，幻想着“赚钱不费力”的好事情。

胆子大的人，则把脑袋别在裤腰上，坑蒙拐骗抢，指望一夜暴富。胆子小的人，则打牌赌博买彩票，只把希望寄托在运气上。

现在的中国社会，炒股、炒汇、实业……投资的机会多了，有很多人改变了传统的思维模式，不再把节省下来的钱一股脑地存进银行，而是用来投资。

许多人都喜欢投资股票，甚至连六七十岁的老奶奶也常常提着买菜的兜儿，进出股票交易所。她们见到老熟人最喜欢发的牢骚是：“我又要炒股，又要炒菜，还要带孙子，累死了。”

如果别人劝她说：“你家里又不缺钱，就不要去股市了。”

她就会瞪大眼睛说：“难道放着闲钱不投资，这怎么行呢？”

财富的确能够给人带来一定的幸福，人们对金钱的追求也是合理的，这也是符合人性的。可是，谁要相信致富是如此简单，只要走进股票交易所，甚至只要购买一张彩票，就能将财富装进自己的腰包，就能改变自己

贫穷的人生，就是天方夜谭了。

有句俗话说得好，天底下没有免费的午餐，天上绝不会掉下馅饼来。追求财富，一定得靠正确的方法，绝不是去靠投机。

柳先生通过朋友知道了一家公司在销售原始股。为此，柳先生专门上网查询，该公司在美国上市时的价格是每股 17 至 21 美元，一年之后预计价格是 35 至 70 美元。当时朋友给柳先生报出的价格是每股 5 元人民币。公司还承诺，上市失败或停止上市，一定会回购全部股权。这给柳先生吃了定心丸。于是他拿出所有积蓄 20 万元购买了 4 万股。直到今天，公司也没有上市。柳先生的钱也一去不回。

俗话说得好：金子还需金子换。穷人没有为他们的人生梦想付出金子般的努力，实现梦想的希望也就像天上掉金子一样渺茫。

很多穷人受到股票暴利的诱惑，奋不顾身地将自己的资金投资到股市中，接下来就静静地等待盈利。他们从没有考虑自己投进去的资金是否安全，是不是一定会创造更多的收入。

他们从来没想到“股市有风险，投资要慎重”这样的警示。

很多穷人有很多不切实际的幻想，沉溺于“鸡生蛋，蛋生鸡”的幻想，想花两元买一注彩票，中了大奖就会得 500 万元；如果拿去投资，又会赚 500 万元。几年下来，这不就成了李嘉诚第二了吗？于是，拼命买彩票，沉湎于这种致富概率低的“纳税”行为。税收本来是“劫富济贫”的事，富人的税率高，穷人的税率低，这是税收的基本原则。可是，穷人花在彩票上的钱，往往远远多于富人。

穷人们更应该明白，赚钱并不像想象的那么简单。

富人赚钱，总保持着清醒的头脑，研究赚钱的方法和规律。面对现实来做出正确判断，又在实践过程中不断调整计划，避免失败。

美国食品大王鲍洛奇是白手起家的亿万富翁，最初在一家食品店帮人卖水果。有一次，食品店里 20 箱香蕉被一场意外的大火烤得黄里带黑。老板让鲍洛奇降价出售。

面对这个任务，一开始鲍洛奇就感到为难，他硬着头皮将香蕉摆到了

摊上，拼命吆喝。然而，人们一看到香蕉的模样，就失望地走开。不管鲍洛奇使出怎样解释，都无济于事。傍晚，鲍洛奇把嗓子都喊破了，连一根香蕉也没卖出去。

到了夜里，又累又沮丧的鲍洛奇守着香蕉睡不着觉了。他若有所思起身仔细地检查了一遍。香蕉并没有变质，只是在香蕉皮上有些黑点，因为烟熏火烧，吃起来反而别有风味。鲍洛奇灵机一动，计上心来。

第二天，鲍洛奇就又把香蕉摆了出来大声叫卖，只是吆喝的内容与前一天相同：“快来瞧，快来看，最新进口的阿根廷香蕉，全城独此一家，数量有限，先到先得，快来买呀！”

不一会儿，水果摊前面便围了一大群人。鲍洛奇注意到有一位年轻的小姐在摊前转了大半天了，也下不了决心是不是买，就礼貌地问：“小姐，你以前见过这样的香蕉吗？你尝一根，我敢保证你从来没有吃过这么好吃的香蕉。”

鲍洛奇一边说，一边麻利地剥了一根香蕉，递到小姐的手里。

小姐尝了一口，马上说：“嗯，的确味道与众不同。给我来 10 磅吧。”

围观的顾客已经把刚才的场景看在眼里，大家不再犹豫了，纷纷购买。

被烤的香蕉不到半天就以高出市价近一倍的价格卖完了。许多来得晚的顾客因为没有买到“阿根廷香蕉”而失望不已。

试想一下，如果鲍洛奇始终用第一天的叫卖方式降价销售，就有可能等香蕉全烂了都不会有人问津。但现在以两倍于正常香蕉的价格让“阿根廷香蕉”脱销，原因就在于他找到了将有特殊外观和口味的香蕉推销出去的方法。有了好的方法，事情变得轻而易举，财富自然源源不断。

现实生活中，穷人很难像鲍洛奇一样找到赚钱的方法，再去行动。穷人只在乎赚多少钱，钱多则喜，钱少则忧。忧忧喜喜的人，财神是不怎么喜欢他的。

只有像富人一样，收回贪婪的看钱的眼光，静心研究赚钱的方法，才

有可能成功。

赚钱始于头脑，富翁的钱都是“想”出来的！在当今财富时代，你见过谁用四肢赚大钱的？放眼世界富豪，如比尔·盖茨、巴菲特、李嘉诚等，都是靠脑力赚钱。

有人要问，运动员不是靠体力赚钱吗？

迈克尔·乔丹说：“我不是用四肢打球，而是用脑子打球。”

哪个奥运会冠军不是思维敏捷，具有超强的反应能力呢？

不用脑子的人，一辈子都只能是穷人，是别人赚钱的奴隶。

会借别人的手帮自己干活，就等于自己在干活。在现在这样竞争日益激烈的时代，想干出一番成就，靠单打独斗是行不通的。

凭自己的能力赚钱是本事，巧妙地借助他人的力量赚钱是艺术。我们应该学会“借力”，让别人替自己赚钱。

“借力”的要点是让自己受益，又能让对方受益，即大家共同分享一个大蛋糕。

“与其待时，不如乘势”，借得东风好行船。东风，其实指的就是势。

温州一家报纸专门做过一项调查。91%的温州商人关心政治，60%的经营者“因为某项政策的出台而放弃或者更有信心做某项生意或投资”。“顺势是眼光，取势是目的，做势就是行动。”这是胡雪岩的名言，值得大家学习。

穷人缺方法，即使出售的东西质量很好，别人无从知道，好东西也只能卖低价格。

一天，两个朋友到一个城市。

甲对乙说：“知道吗？这座城市救过我的命啊？现在我有许多的财富，我很想好好报答我的救命恩人。”

“那么，你准备为这座城市做点什么呢？”

“我准备把我最珍贵的3颗宝石奉送给这里最善良的人们。”于是，他们在这座城市里面住了下来。

第二天，甲就在自己的门口摆了一个小摊，摆着3颗闪闪发光的宝

石。在摊位上写了一张告示：“我愿将这3颗珍贵的宝石无偿送给善良的人们。”

过往行人只是观望了一会儿，就又各走各的路了。整整一天过去了，3颗宝石无人问津。两天过去了，3颗宝石仍遭冷落。又是3天过去了，3颗宝石还是无主。

甲大惑不解。乙笑了笑说：“那么让我来做个试验吧。”于是，乙找来一根稻草，将它装在一个精美的玻璃盒里，盒中铺上红丝绒布，标签上写着：“稻草一根，售价一万美元。”此举立刻产生轰动效应，人们争先恐后前来询问稻草的来历。

乙说这根稻草是某国国王所赠，是王室传家之物，保佑主人的荣华富贵。

这根稻草被人以8000美元买去。3颗宝石依然在熠熠发光，可在人们眼中，只是把他们当做假货，当做哄小孩子的东西而已。

事实就是这样，穷人缺乏致富的野心。所以种果树的果农发财的不多，那些商贩容易发财，正是这个道理。

穷人穷在思维上，穷人固守着穷思维，找不到好的致富方法。

精明的致富方法是可以学来的。

约翰的母亲不幸辞世，给他和哥哥约瑟留下的是一个可怜的杂货店。微薄的资金，简陋的小店，靠出售一些罐头和汽水之类的食品，一年下来，收入甚微。

他们不甘心这种穷困状况，在探索发财的机会。可是经营的诀窍究竟在哪里？他们决定到处去看看。直到有一天，他们来到了一家便利商店前，这家店铺顾客盈门，生意非常好。引起了兄弟二人的注意。他们看见大门外面有一张醒目的红色告示，上面写着：“凡来本店购物的顾客，都请把您的发票保存好，年终可凭发票免费换领发票金额5%的商品。”

他们把这份告示看了几遍后，明白了这家店铺生意兴隆的原因：顾客就是因为贪图年终5%的免费购物。

他们一下子兴奋了起来。他们回到自己的店铺，也贴上醒目的告示：“本店从即日起，全部商品降价5%，保证我们的商品是全市最低价。有买

贵的，可到本店找回差价，并有奖励。”

就这样，他们的商店出现了购物狂潮，他们乘胜追击，在这座城市接连开了十几家的门市，占据了几条主要的街道。

凭借“偷”来的经营秘诀，兄弟俩的店面迅速扩充，财富也迅速增长，最终成为远近闻名的富豪。

一个人的成功与否是掌握在自己手中的。思维既可以作为武器，能够摧毁自己的旧观念，也能作为利器，开创自己的未来。

精明的想法当然是可以借鉴的，只要你改变了自己的思维方式，你的视野就会变得开阔无比，成为富人。

如果你坚持穷人的思维不改变，就只能继续穷困下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

>>>第十一章 无计划 常盲目

“吃不穷，穿不穷，不会打算一世穷”。同样忙忙碌碌，有没有计划结果会有天壤之别。没有计划盲目行动，会大大增加风险。只有订好计划，事情才能有条不紊地进行。

无计划的勤奋是无用功

农民是伟大的，也是勤奋的，但也往往是最穷的，这就印证了那句话：勤奋的人未必富有。世界上勤奋的人很多，富有的人却只有那几个，大多数勤奋的人没有摆脱贫穷的命运。

很多时候，富人不需要做太具体的事，做事越具体的人，挣钱越少。

比如修鞋师傅，每一个破洞都需要亲自操劳，他补得再好、要价再高，也不会富裕到哪里去。

富人的种类很多，大多数富人致富不是靠具体做事，而靠经营，靠别人的双手致富。

富人相当于一个高级厨师，他们把油盐酱醋恰到好处地调配起来，一炒一烹，味道就出来了。

一只小小的苍蝇，用尽它短暂生命中的全部力量，希望能从玻璃窗飞出去。再拼命挣扎也无济于事，努力没有给它带来逃生的希望，反而成了它的陷阱。

苍蝇再努力也无法逃出困境，但就在房间的另一侧，大门敞开着，它只要花点力气，就可脱离自我设置的陷阱。

付出的努力多，不等于能够如愿以偿，有时候反而成了一个大问题。

许多穷人都很努力，但是没有成功，没有创造财富，因为他们的努力不对头。穷人劳动不止，却忘了一句至理名言：勤奋的人未必富有。

丘吉尔说过一句话：“未来的帝国是头脑的帝国。”

1998年2月10日，就任韩国总统的金大中为《每日经济》报创刊32周年的题词是“头脑强国”。

4月21日他在出席新设计展览会的开幕式时说：“21世纪是文化和经济融为一体的时代，只有‘头脑强国’才能支配世界……”

“财富来源于智慧的大脑”，这一名言在这个知识爆炸的时代，越来越具备价值与意义。勤奋并没有错，但是，它更需要智慧的大脑来保障。

爱若和布若同时受雇于一家超级市场。开始大家都一样，从最底层干起。不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若像被人遗忘了一般，还在最底层原地踏步。布若终于忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理用人无方，辛勤工作的人不提拔，反倒提拔那些溜须拍马之人。

总经理只是耐心地听着，他非常了解这个小伙子，工作肯吃苦，但就是缺了点什么。至于具体缺什么，总经理一时也说不清楚，想了一会儿他就有了主意。

“布若先生，”总经理说，“请你马上到集市上去，看看今天有卖什么的。”

布若很快就从集市上回来说，刚才集市上只有一个农民拉了车土豆在卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来后说有40袋。

“价格是多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请您先休息一会儿。我们看看爱若是怎么做的。”

说完就叫来爱若对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有卖什么的。”

爱若很快就从集市上回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有40袋，价格适中，质量很好。他带回来几个让总经理看。另外，这个农民过一会儿还要弄几箱西红柿上市，价格还算是公道，可以进一些货。

看到这些布若的脸红了。

很多穷人就像是可怜的布若一样，他们也非常勤奋，但是，他们的勤奋并没有得到智慧的大脑牵引，这样的勤奋只能算是无奈的行动了。穷人如果要想用勤奋换来财富，就必须把大脑作为勤奋的向导。

有计划却往往不合现实

一些人急功近利，过度自信，急于成功。他们往往不切实际，找工作时，不是龙头企业就免谈，不然的话就自立门户。

进入大企业工作时，他们大多是自告奋勇，要求负责超过自己能力的工作。如果未完成，就不会停止，想用更高的功绩来弥补未兑现的承诺，结果成了常败将军。

有一位武术大师在山里面隐居。很多人听到他的名声千里迢迢来找他，想跟他学些武术的窍门。

他们到深山时，发现大师正从山谷里挑水。他挑得不多，两只木桶都没有装满。

照他们的想象，大师应该能够挑很大的桶，而且水满满的。他们不解地问：“大师，这是什么道理？”

大师说：“挑水之道并不在于多，而在于足够用。如果一味地贪多，反倒适得其反。”众人越发不解了。于是，大师从他们中拉了一个人，让他重新从山谷里打满两桶水。那人挑得非常吃力，摇摇晃晃，没走几步，就跌倒在地，水全都洒了，膝盖也摔破了。

“水洒了，岂不是还得重打一桶吗？膝盖破了，走路艰难，岂不是比刚才挑得还少吗？”大师说。

“那么大师，请问具体挑多少，怎么估计呢？”

大师道：“你们看这个桶。”

众人看去，桶里面画了一条线。

大师说：“这条线就是底线，水的高度绝不能高过这条线，如果高过

了这条线就超过了能力和需要。起初，还需要画一条线，挑的次数多了，就不再用看那条线了，只凭感觉就知道是多还是少。有这条线，也就可以提醒我们，凡事都要尽力而为，更要量力而行。”

众人又问：那么底线到底应该定多高为好呢？”

大师说：“当然是越低越好，因为这样低的目标容易实现，人的勇气不容易受到挫伤，还会培养更大的兴趣和热情。长此以往，循序渐进，自然就会挑得更多、更稳了。”

人生有许多成长发展的阶段，一定要循序渐进。小孩子总是先学会翻身、坐、爬行，才学会走路、跑步。每一步骤都十分重要，并且，需要时间，没有哪一步能够省略。人生的各个层面莫不如此。

奥马尔，一个有作为的人，头脑里充满智慧，并且稳健、博学，为人们所敬仰。

一次，一个年轻人问：“您是怎样做到这一切的？一开始您是否就已经制订了一生的计划了呢？”

奥马尔笑着说：“到了我现在这把年纪，我才知道制订计划是没有用的。我20岁时，对自己说我要用20岁以后的第一个10年学习知识；第二个10年去国外旅行；第三个10年，我要和一个美丽、漂亮的姑娘结婚并且生几个孩子；在最后的10年里，我将隐居乡村，思考人生。

“前10年的第7年，一天我发现自己什么也没有学到，于是，我推迟了旅行的安排。以后的4年，我学习了法律，并且成了这一领域举足轻重的人物，人们把我当做楷模。这个时候，我已经很想去旅行了，因为，这是我心仪已久的愿望。可是，各种各样的事情让我无法抽身离开，我害怕人们在背后斥责我不负责任。后来我只好放弃了旅行。

“到我40岁时，开始考虑婚姻了，但总是找不到以前想象中美丽、漂亮的姑娘。直到62岁时，我仍然是单身一个人，这时候，我为自己这么一把年纪了还想结婚而感到羞愧。于是，我又放弃了找到这样一个姑娘并且结婚的想法。

“后来，我终于想到了最后一个愿望，就是找一个僻静的地方隐居下

来。可是，直到现在我都没有找到这样一个地方，因为疾病，我差不多连这个远望都无法实现了。

这就是我一生的计划，但是一个也没有实现。”

奥马尔最后说：“孩子，趁着你现在还很年轻，不要把时间放在制订漫长的计划上，只要你想到要做一件事就马上去做。这是因为世界上没有什么固定不变的事，往往是计划赶不上变化。请你赶紧放弃计划，立刻行动吧！”

忙不一定代表有效率

紧张的工作和生活，常压得人喘不过气来。

做业务的人，要不停地打电话，奔忙于客户之间。

坐办公室的人，上司分派下的工作永远做不完。

做领导的，不得不面对数不清的会议和等待处理的大小事务……

时间好像怎么也不够用，自己早已经是筋疲力尽了，却仍然无法完成手头的工作。

上司、同事、家人都对你很不满意，甚至你对自己也开始不满意了。

为什么会这么忙，却没有效率呢？这就掉入了“忙就一定有效率”的圈套。

一天深夜，卢瑟福走进实验室，看见一个学生伏在工作台上。

卢瑟福问他：“这么晚了，你还在做什么？”

“我在学习。”学生回答。

“白天做什么呢？”

“在学习。”

“那你早晨也在学习吗？”

“是的，教授，早上我也学习。”学生似乎期待着老师的赞赏。

卢瑟福迟疑了一下，问道：“那么，这样一来，你用什么时间来思考呢？”

要想让工作、学习有效率，就要讲究科学的方法，只知一味蛮干，一定会忙得焦头烂额，却没有成绩，或成绩不显著。

一位农夫和一个商人就在一片狼藉中想寻找点财物，他们发现了一大堆没有被烧焦的羊毛。于是，两个人就各分了一半扛在肩上。这时，已是

傍晚了，远处传来了轰隆隆的雷声，看样子就要下雨了。

他们又发现了很多的布匹，农夫看了看天色，于是，将沉重的羊毛卸掉，自己挑了些比较好的，能扛得动的布匹。

商人因为觉得自己很强壮，于是，就将农夫丢下的羊毛和剩余的布匹捡起压在了肩头。走了好久的一段路，他们发现很多贵重的银餐具，于是，农夫就将布匹全都丢掉了，自己拣了一些较好的银器背上，轻快地回家了。

商人因为背负了太多的羊毛和布匹，却再无法弯下腰捡银器了。

不久，天下起大雨，商人背上的羊毛和布匹淋了雨，变得更沉，失去了原来的价值。他精疲力竭，又冷又饿，摔倒在又湿又滑的路上。

早就回到家的农夫，变卖了银器以后，生活富足起来。

商人忙于捡拾货物，忽视了自己体力有限和天空快要下雨的事实，导致最后空忙一场，一无所获。忙于工作和生活，有的时候也需要停下匆忙的脚步，审视一下自身条件和外部条件，然后再行动，从而避开毫无意义忙碌的旋涡。

在外企工作的刘辉，每天兢兢业业，却难让老板满意：“我每天很忙，经常是案头上的工作没有处理好，又有新的工作接踵而至，最糟糕的是很多工作因为忙碌而出了错，所以还得花费时间来处理遗漏。”

让刘辉不解的是，同事小刘似乎拥有异于常人的超能力，他总能在下班前完成繁杂的工作，永远不会忘记自己要办的事情，即使接到临时任务，他也能在短时间内把紧急事项搞定。

小刘有一套独特的安排时间的办法。

很多人都有将一天的工作列清单的习惯，他却通常在周五下班之前，把下一周需要安排的工作做一个简单的规划。

这样，很容易对较长时间内的工作安排有一个比较直观的认识，大致可以确定工作的节奏。因为老板经常会布置一些新的任务，或对工作安排做出调整，因此，他工作时身边一直都带着笔记本，以便随时记录新工作。

每天，他都会提前一刻钟到办公室，用这段时间梳理一下工作日记，

把工作小调整一下。

除了每天需要完成的工作清单外，小刘还对完成工作的时间进行了详细的标注。小刘一般把一项工作任务分成三份，到几点完成工作的三分之一，到几点完成工作的三分之二，以及什么时间能够完成最后的工作，都分得一清二楚。

这样细化，更利于小刘进行计划与实际工作进度的比照，从很大程度上避免了工作低效、拖拉的问题。

由此看来，怎样忙得有效率不那么简单，既需要我们认清忙与效率的关系，又要客观评价自身及外部的条件，还要掌握科学的时间管理方法。只有搞清楚这些问题，才能让我们的忙碌更有意义、更有效率。

不要认为忙了就是有效率，真正有效率的人，都能把自己的工作安排得井井有条、有条不紊。只有那些不会安排时间的人，才会像没头的苍蝇一样四处乱撞，却总是效率低下。

做事忙乱而不是胸有成竹

大多数人希望马上看到成功，无法忍受长期工作却看不到成果，为此不停地转换目标，在不停地转换中失掉了大量的精力。他们没有认识到专心与毅力才会看到好的结果。

他们不知道寻找事半功倍的方法，甚至与成功越离越远，永远成不了富人。

当你处于紧张需要进行大量工作时，你需要仔细考虑可以用什么方法简化工作。

你可以选择最重要的事先做，其他的先放在一边。虽然做得少一点，但只要做得好，就会得到更多的收获。你还可以把一些步骤合并到一起，也可以咨询一下有过相同经历的人。

无论何时，只要有人说“一定有个简单一些的方法可以完成这件事情”时，他往往就是正确的。

查尔斯·卢克曼，一个默默无闻的人，12年内变成了培索登公司董事长，每年都有10万美元的薪金，还有100万美元的进项。

他讲了成功的原因：做事情能分清轻重缓急。

卢克曼说：“我每天早上五点钟起床，那时我的思维要比其他时间更清楚。这样我就可以比较周到地计划好一天的工作，按照事情的重要程度来安排先后顺序。”

“正确地做事”与“做正确的事”是不同的。“正确地做事”是以“做正确的事”为前提的，没有这样的前提，“正确地做事”就毫无意义。做正确的事，才能正确地做事。

正确做事，不仅仅是重要的工作方法，更是重要的管理思想。

任何时候，对于任何人或者组织而言，“做正确的事”要远比“正确地做事”重要。

倡导“正确做事”的工作方法和培养“正确做事”的人与倡导“做正确的事”的工作方法和培养“做正确的事”的人，产生的效果是截然不同的。

前者成为穷人，而后者最终成为富人。

没有目标，就不可能有切实的行动，更不可能获得实际的结果。

高效能人士最明显的特征就是在做事之前，已经清楚地知道自己要达到一个什么样的目的，清楚地知道为了达到这样的目的，哪些事情是必须要做的，哪些事情是必不可少的。他们在一开始时就怀有最终目标，总是能事半功倍，能卓越而高效。

只要不断朝着目标前进，你迈出的每一步就都是正确的。

许多效率低下、不懂得卓越工作方法的人最容易出现错误，以致半途而废，把大量的时间和精力都浪费在无用的事情上。

法国哲学家布莱斯·帕斯卡说：“把什么放在第一位，是人们最难懂得的。”

许多人不幸被这句话言中，他们完全都不知道把人生的任务和责任按重要性排列。他们会以为工作本身就是成绩，其实是大谬。

很多人在工作中常常被各种琐事、杂事所纠缠。由于没掌握高效能的工作方法，他们被这些事弄得筋疲力尽，心烦意乱，不能静下心来做最该做的事，或者是被那些看似急迫的事蒙蔽，不知道哪些事情是最应该做的，白白浪费了大好时光，致使工作效率不高。

开始工作之前，要先弄清楚哪些是重要的事，哪些是次要的事，每一项工作都要如此，每天的工作都是如此，一年或者更长时间的工作计划更是如此。

要成为富人，就要按照事情的“缓急”来决定行事的先后次序，而不是事情的“重要程度”。

按照这种思维，每日待处理的事可以区分为如下的三个层次。

“必须”做的事（最紧迫的事）。

“应该”做的事（有点紧迫的事）。

“可以”做的事（不紧迫的事）。

大部分人是根据事情的紧迫感而不是根据事情的优先程度来安排先后顺序。这些人的做法是被动的。如果你已身心疲惫，但一无所获，你可能不是工作不努力，而是没有掌握提高工作效率的方法，无意中浪费了你的生命。

一次做一件事情，一个时期有一个重点。学会抓重点，远离琐碎，这样才能踏上富有之路。

草率行事，不能三思而行

穷人说：“想那么多累不累呀，就这么做算了吧。”

富人说：“做事情不可蛮干，不可草率，应该有步骤、有计划地行动。”

穷人想通过行动来改变自己生活的现状，但喜欢草率行事，常常被动陷入困境。

行动之前，一定要三思而后行，才能立于不败之地。看到利益就往上冲，是讨不到便宜的。

一只狐狸不小心掉进一口深井里，无法脱身。这时，一只口渴的山羊来井边饮水，它看见狐狸在下面，就问井水味道如何。狐狸尽力掩盖自己的狼狈相，不断称赞井水味道好。山羊一心想着喝水，听后马上跳了下去。

等它喝完了水，不再口渴了，才发现自己陷入了困境。这时狐狸想出一个所谓共同出井的办法，它说：“你把前脚抵在井壁上，低下头，我先踩着你的后背上，然后想办法拉你上去。”

山羊就照它吩咐的做了。于是狐狸跳上山羊背，蹬着羊角，飞身跳出了井口，就要溜走。山羊气得大骂狐狸不守信用，狐狸转头回敬道：“你这头笨羊，如果你的头脑灵活，就该在看清出路之后再决定跳不跳，那样就不会有这样的危险了，真是白长了一把胡子！”

积极行动是件好事，但行动之前，一定要先想好退路，不可草率行事，否则就会陷入困境。

我们这个时代是个草率的年代，人人都急巴巴地盼着发财，盼着“先富起来”。那么多的人在渴望、在骚动、在奔波。渴望成功本来是健康的

心态，但渴望过了头，就可怕了。渴望过头的人，一天 24 小时像是生活在火焰里面，不断地跳来跳去，无法安静下来。

要想获取财富，除了一颗向往成功之心外，还需要实实在在地苦干，需要心智和机遇。心智和机遇，不是草率就能得到的。

渴望成功的人，应该记住着急可以，但是不能够草率地处理问题。成功的道路，往往艰辛漫长曲折，只有稳步前进才能坚持到终点，从而赢得成功。

不草率地生活和工作，是很多成功的人士的经验，应该重视。

戴尔·卡耐基先生访问过哥伦比亚大学的院长朔克先生。在访问过程中，卡耐基发现朔克院长的书桌是那么整洁，因为像他这样的大忙人，桌上通常会堆满许多资料。

“要处理这么多学生的问题，你一定要随时做决定。”卡耐基先生说，“你看起来十分冷静、从容，一点都不显焦虑的样子。请问，你是如何做到这一点的？”

朔克院长道：“我的方法是，假如我必须某一天做某一项决定，我事先收集好相关资料，认定自己是‘发掘事实的人’。我并不浪费时间去设想该如何做决定，只是尽可能研究与问题有关的所有资料。研究完毕，决定自然产生，这都是根据事实而来的。听起来十分简单，是吗？”

方法十分简单，常常被我们忽视了。我们的行动常受成见、急躁等情绪影响，这些都是不成熟的表现。好像小孩子喜欢凡事“马上去做”，或过马路时没有注意到两旁的车辆，或在大太阳下跑到海边游玩却中了暑等，这些都是没有考虑具体情况，凭冲动便糊涂行事的幼稚行为。

许多人没有经过仔细研究，就仓促决定。这不但没有解决问题，反而使问题恶化。为了使问题得到妥善的解决，我们应该面对事实，收集更多有关资料，进行分析，以了解自己所处的状况。

“先确定要做什么，然后去做。”对行事草率的人，这是很不错的座右铭，“行进之前先仔细看”或“投资之前先仔细研究”不表示做事犹豫。

这些话警告我们：行动千万不能鲁莽、仓促，要认清事实真相再做出

相应的行动。

如果医师在急救病人时，没有事先把病况弄清楚，极有可能给病人带来不幸。许多情况下，立即行动是必要的，但是，成事的比例往往视其对问题诊断的正确度而定。举一个例子。

住在新墨西哥州阿布魁克市的泰德·考丝太太，几年前为财务问题烦恼不已。她有一个多病的母亲就住在布鲁克林，由两名妇人负责她的起居。

后来，考丝太太发觉这样下去很难维持相应的开销，而一位时常在财务上资助她的叔父也打电话问她是不是可以减少相应的开支，譬如说减少那两名看护妇人的薪水，或者说缩减房屋的维修费等。

考丝太太一时不知道该怎样决定，便要求让她好好想一下，等做了决定之后再回电话给他。考丝太太十分感谢叔父长期的帮忙，也觉得应该想办法减轻叔父的负担。

“我取来一些纸张，然后开始分析。”考丝太太道，“我先把母亲的收入——有价证券、叔父给她的补助等——列出来，然后再列出所有开支。很快我便发现，母亲在衣、食方面的花费极少，那栋拥有十一间房的住所，却得花一大笔钱维护每月的煤气费就得二三十块钱，再加上各种杂项开支和税金，还有保险费等，为数可观。清楚了这些，我便知道事情该如何处理了——那房子必须解决掉。

“另一方面，母亲身体愈来愈坏，担心这时移动她可能不太妥当。她一直希望能在那栋房子度过余生，我也愿尽可能成全她的愿望。于是，我去拜访一位医师朋友，请他给我一些意见。这位医师认识一名经营私人疗养院的妇人，地点离我们住的地方很近。这位妇人心地好，人能干，收的费用也合理，因此我决定把母亲送到她家去，让她照顾。”

这件事处理的结果，每个人都十分满意。考丝太太母亲受到极好的照顾，一直还以为她仍住在家里。考丝太太现在每天都能抽空去探望她，而不是每星期一次。叔父的负担减轻了，财务问题也获得解决。经验告诉考丝太太，假如把问题写下来，便能完整清楚地看到所有的事实，问题也更

容易解决。

考丝太太的例子，清楚地显示出，一个行动是否成功，往往要看事前的分析。遇事善于分析，了解对象的真实情况，再做选择，会更稳妥。

徐畅在北京闯荡六年。两年前被国内一家名牌企业聘为市场策划总监，年收入数十万元。

创业路上，徐畅不盲目行事，不做“挖坑就是菜”的事情，他将“打草惊蛇”的计谋引申到必先了解情况，然后再行动。

做市场策划总监，对他是一次能力的挑战，更是一次成功的召唤。

接手工作后，他主动找到前任市场策划总监、现在的市场部经理，向他取经，认真分析市场策划总监的核心工作。

他认识到，市场策划总监就是要在市场开发策划上有惊人之笔。所以，到任后的首要任务就是要成功地完成一次有影响的市場策划。

这家企业和复旦大学生物工程学院联合开发的一项保健产品，在国内已很有影响，现在准备打开东南亚市场，首先选择的是泰国。

他很清楚泰国是个佛教信仰非常浓厚的地方。他认为将这个产品和佛教信仰联系起来是问题的关键。

该保健品为液体，长期饮用有保肝润肺、清心健脑、抗氧化、抗癌变等功能。

他看准该产品清心健脑的功效，然后决定与泰国代理商合作，就在泰国首都曼谷及佛教圣地清迈去往寺院的路旁，打出一个非常醒目的广告牌：由泰国一著名女歌星，手托着一瓶该保健品，右手指向寺院，上边写着一句广告词：“来此心清如镜！”

接下来，就是实地观察路过广告牌的人的反应、表情。寺院和著名歌星都很受众人的喜爱，印证了徐畅的创意正确。他放心大胆地继续推进。又在泰国电视台打出同样的广告，效果非常理想。

产品从2000年春节后进入泰国市场，销量一路飙升。徐畅这种“先打草”的做法，让他在工作中更主动。因此，他工作效率很高，成绩突出。

无论做任何事情，都需要理性地面对，不能盲目和草率，首先要了解

情况，然后再采取行动，这样更能抓住主动权。要克服草率，就要在做事时抱着非做成不可的决心和追求尽善尽美的态度。

不草率、稳健的人善于捕捉机会，总能够洞察先机，抓住机遇，努力拼搏。他始终有一颗强烈进取、不断革新、探索新方法的心，使自己不断适应时代与社会变革。只有这样的人，才是最终会取得成功的人。

有些穷人，越着急越不会成功。因为着急会使他们失去清醒的头脑，结果，在他们的奋斗过程中，草率占据着他们的思维，使他们不能正确地制定方针、策略、稳步前进，结果与愿望相反。

我们的社会已进入改革开放的兴旺时期，许多新鲜的外来事物都纷纷地涌入。花花世界的花花事物，难免会对人产生极大的诱惑，使人变得草率。

只有控制了草率，才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进；才不会因为各种诱惑而迷失方向；才会制定一个接一个小目标，然后一个接一个地达到，最后也会成为人人羡慕的富翁。

不学理财，不会投资

穷人说：“这么点儿钱能干啥，有了也没用，花了算了。”

富人说：“我要让自己的一元钱变成一百元。”

许多人都会有些钱。一些人选择把它存入银行，或添置家具什物，即使投资也是投到低报酬领域，以求保险。但从来也未听说过单靠银行存款而致富的人，将所有的积蓄都存入银行，不但无法致富，连保值都难，终年守着清淡如水的日子。

另一部分人善于投资，让钱做生钱的种子，日积月累，成为财富拥有者。

有一个富翁正要出远门。他将自己的部分财产托付给三位仆人保管与运用，每人分得一样多的钱。

富翁告诉他们，要好好珍惜并善加管理自己的财富，等到一二年后再看看你们是如何处理这些钱财的。

第一个仆人拿到这笔钱就做了各种投资。

第二个仆人则买下原料，制造商品出售。

第三个仆人为了安全，将钱埋在树下。

一年之后，富翁把三个仆人召来，第一个和第二个仆人管理的财富都增加了一倍，富翁甚感欣慰，把他俩所赚的钱都给了他们。

只有第三个仆人的钱丝毫未增加，他解释说：“唯恐运用失当而遭到损失，所以，将钱存在安全的地方，今天将它原封不动地奉还。”

主人听了大怒，骂道：“你这懒惰的人，不好好利用你的财富。”第三个仆人不仅受到责备，还被富翁辞掉了。

大多数人像第三个仆人一样，不善利用财富，浪费了资源。善于投资不仅仅是可以改善一个人或一个家庭的财务状况，本身亦是一个很好的致富之路。

利用理财致富是人人可以做到的，不需很多钱，不需高学历、高智商，所需要的是良好的理财习惯、正确的投资观念和长久等待的耐心。

暂时有没有很多钱并不重要，重要的是你有没有开始正确理财。这项工作并不轻松，但是每个人都应该做的。

很多小朋友都爱听灰姑娘的神话，大人们爱听一夕致富的传奇。一个不起眼的女孩能一下子变成能飞上天空的凤凰，一个平凡的人可一夕暴富，这多么振奋人心，多么引人入胜！

然而，现实中这样的事有吗？人们虽然不相信，内心里却总是想着会有那么一天，等待着“天赐良机”，因而平日疏于理财。

这种人对钱的态度为两种。一种是视钱如命，只知道积存，不懂得投资，即使很有钱，也不过是个守财奴，始终生活在温饱线上，生活暗淡无光。另一种则是铺张浪费。现代社会里，这种表现形式格外突出。很多年轻人一踏入社会，从领第一份工资开始，就花钱如流水，目的是想让别人说他一声“阔气”。当与女友约会时，从不会空着手，即使隆冬季节，也得攥着一束昂贵的鲜花；请朋友吃饭，非星级饭店不可；平日生活所需的什物，一定是名牌精品……

这样的年轻人一旦用钱把场面撑起来，烦恼苦闷也会接踵而来，想方设法地弥补财政上的缺口，亏空很大时就不惜以身试法，干出伤天害理的事情，自投失败的罗网。

对于钱的收支养成良好的、有节制、有计划的习惯对年轻人尤为重要。

无论是白领还是蓝领，无论是高薪还是低薪，都得量力而出，能节省的地方尽量节省，坚持把节省的钱存起来，谨慎地进行投资，把它们投向你认为有极好回报的方面，你积蓄的那一丁点钱能由此为你打下坚实的经济基础。因为投资，你的原始资本就会不断地发展壮大起来。

投资与消费是财富增加和减少的重要方面。

穷人的消费习惯是有多花多少，中产阶层则是提前消费，而富人则是先投资再消费。

投资和消费是可以转换的，富人的消费往往就是一种投资，而穷人的投资则变成了一种消费。

穷人对微小的消费也斤斤计较，是对金钱恐惧的表现。而富人敢于大胆、合理地消费，他们知道转化。

巴菲特是世界富豪，他致富的秘诀就是将钱投资在股票里。他和美国许多孩子一样，是从送报生开始做起的。然而，他比别人更了解金钱的未来价值。

他珍惜来之不易的每分钱。当他看到店里卖的400元电视时，看到的不是眼前的400元价格，而是20年后400元的未来价值。他宁愿投资，也不愿意拿来买电视。这样的想法使他不随意将钱花费在购买不必要的物品上。

因为穷人与富人的理财方式不同，也决定了他们获得财富的不同。富人的财产是以房地产、股票的方式存放，穷人的财产是存放在银行里。

如果你很早就开始储蓄并投资的话，等存到一定程度之后，你就会发现钱会自动帮你准备好所需的生活花费。这就像生在一个富人家，有一个富有的亲戚每月会固定送上生活所需一样，你甚至不需要感激他们，这是许多人梦寐以求的境界。

此时，你完全享有经济独立，做想做的事，去想去的方地方，让你的钱留在家里，代你上班赚钱。当然，如果你没有及早储蓄，并且每个月固定拨出一笔钱投资，那么这一切将永远只是一个梦想。

许多人都会有这样的疑问：富人为什么就那么富有？他们具备哪些上班族所不具备的技能？他们为什么能够积累巨额的财富？答案很简单：投资理财的能力。

穷人和富人理财观念和知识的差异，是造成穷富差距的主要原因。

罗伯特·清崎在《穷爸爸·富爸爸》中道破：穷人在为钱而工作，富人让钱为他们工作。富人买入资产，穷人只有支出。

不少人觉得自己最缺钱，其实，最缺的是创造财富的思维和能能力、投

资理财意识和技能。

安守本分的老张夫妇在一家国有旅行社工作，工资一发就存银行，省吃俭用，总算攒了十几万元钱。生日这天，亲朋们的话让老张开始怀疑自己的做法。

弟弟对他说：“这年头，谁还把钱放银行啊？现在都成‘负利率’了。牵头猪回家也比放在银行强！”

妹夫说：“买点基金啥的，一年下来收益率至少也有 10%！存银行，活期利率只有 0.72%，还要扣 20% 的税，太不划算了。”

老张 70 多岁的母亲也给他出主意：“我看股市太虚，还是买房子踏实。买个房子，好歹看得见摸得着，也跑不了！”

弟媳妇附和说：“妈说的是，北京的房价只能往上蹿！”

2003 年，她买了一套位于五道口的 80 多平方米的房子，从 4000 元/平方米涨到了一万多元/平方米，所以，老张弟媳张口闭口不离房地产投资。

老张的妹妹说：“买股票也不错，我年初买的几只股票，现在都翻了好几倍了！”

老张的老伴也意识到：“银行存款利息太低，还要额外征收利息税，存银行就等于贬值！”

大家七嘴八舌，把老张说蒙了。

老张心想，我是想用这些钱赚钱，可我该干些什么呢？我什么也不懂啊。

穷人要想成为富人，只靠努力工作是不够的，必须要有经营和投资意识，掌握投资理财的技巧。

实际上富人用来赚钱的钱并非都是自己的，很大部分靠银行贷款。银行的钱又是哪里来的？都是穷人存进去的。

我们就清楚了，富人实际是利用了无数穷人的小钱进行投资，生产自己的产品，再提供给穷人消费，把穷人的钱赚走。

穷人喜欢存钱，富人喜欢贷款。一个把钱放进去，一个把钱拿出来，富人的资本很多是穷人给的，穷人始终在给富人输血。银行充当了最重要的角色。银行是干什么的？就是做钱生意的，生意从来只认利润，只能在

生意人之间做。从这个意义来说，银行永远是富人的朋友。

穷人喜欢存钱，将储蓄当做生活的保障，存款越多，就觉得越安全。这样积累下去，穷人永远没有满足的一天，把有用的钱全部束之高阁，让自己的潜能无从发挥。他们不懂得，利用这些钱，能够赚到比银行利息多得多的钱。

很多穷人觉得，理财和投资是有钱人的事，自己没钱，怎么理财投资？

事实上，人人都该学会理财，一个人无论从事什么工作，都离不开钱，离不开对财富的管理。

实际的理财远没有书中说的那么复杂，要靠理财致富需要具备三个基本条件：固定的储蓄、追求高回报以及长期等待。

许多事例都生动地说明这个问题，诺贝尔基金会 100 多年的理财经验就是一个活生生的例子。

诺贝尔奖金设立伊始，只有 980 万美元。今天，诺贝尔奖金每年发放大约 650 万美元，这仅是诺贝尔基金会每年投资收入的一部分。

为了能够支付这笔巨大的费用，过去 100 多年间，诺贝尔基金会怎样来理财投资呢？

诺贝尔基金会是遵照诺贝尔的遗嘱建立的，目的是为了支付诺贝尔奖金，管理上限制非常严格，不容出现任何差错。

章程中明确规定了基金投资的范围：投资必须限定于安全并且有固定收益的项目上，比如公共债券、银行存款。诸如股票等风险太大，弄不好会“血本无归”，因此属于禁止之列。这种安全至上的投资策略的确相当稳健，但带来的后果就是牺牲了回报率。在经过 50 多年奖金的发放和减去基金运作的开销之后，1953 年该基金会的资产仅仅剩下 300 多万美元，本金损失高达三分之二。这样继续下去，声名显赫的诺贝尔奖将难以为继。这时，诺贝尔基金会的理事们意识到投资回报率对于财富积累的作用。

1953 年，基金会做出重大调整，更改了基金管理章程，将原先只允许投资银行和公债转变为投资股票、房地产等。

观念的转变，为诺贝尔基金注入了巨大的活力。2005 年，诺贝尔基金

会的总资产达到 4.5 亿美元。诺贝尔基金会用一个世纪的历程给我们上了一堂生动的财富投资课。

当然，管理诺贝尔基金会的都是专家，他们有很高的投资素质。穷人投资未必有这样幸运。因为穷人、富人都在投资这条路上挤，这条路才格外艰险。

凡是回报率高的投资风险必然也大，投资理财是否成功，还要由素质决定。投资是条捷径，也是条险道，投资成功的许多范例都只是特例，并不适合每一个人。投资的公式也只是理论上的计算，为你提供一种思路而已。

一些人认为理财就是富人、高收入家庭的专利，要先有足够的钱，才能有资格谈投资理财。但事实上，影响未来财富的关键，是投资回报率的高低和时间的长短，并不是资金的多寡。

以那个神奇的公式所讲述的方法为例，若你有 36 万元，则你可以减少奋斗 10 年。若你已有 261 万元，则可以减少奋斗 20 年，而只需 20 年就可以成为亿万富翁。

理论上来讲，你想成为富人只需具备三个条件就足够。固定的储蓄、追求高回报以及长期等待。而实际上要达到这一点，还要你有足够的耐心和高超的技巧。

理财致富是马拉松竞赛，而非百米赛跑，比的是耐力而不是爆发力。所以应该做到：养成好的消费习惯，积累一定的投资资金。养成良好的消费习惯，就必须节制冲动性消费，盲目购物经常会给财务带来潜在的隐患。

评估家庭财务状况，看收支状况是不是平衡，起码应该略有结余，然后，留下足够的家庭备用金，把富余的钱用于投资。

制订长期的投资计划。

通过良好的理财手段，就能发财致富，就能够在财富大战中取得骄人的成绩。

不重视信息盲目投资

一个信息就可能决定自己的生死存亡。

信息渠道很多，只有很少一部分来自独家情报，更多的信息是来自公众的，这需要进行专门收集、整理、分析，需要超常的破译思维。

美国著名实业家，又被誉为政治家与哲人的伯纳德·巴鲁克，30岁之前就由于经营实业成为百万富翁。

1916年，他被威尔逊总统任命为“国防委员会”顾问，还有“原材料、矿物和金属管理委员会”主席，以后又担任“军火工业委员会主席”。

创业伊始，巴鲁克颇为不易。但靠着对信息的敏感，一夜之间他发了大财。

1898年的7月3日晚，28岁的巴鲁克和父母待在家里。忽然，广播里传来消息，西班牙舰队在圣地亚哥被美国海军消灭。这意味着美西战争即将结束。

这天是星期天。按照常例，美国的证券交易所在星期一都是关门的，但伦敦的交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到，如果他能在黎明前赶到办公室，那么就能发一笔大财。

在小汽车尚未问世的年代，火车夜间停运。

在这种情况下，巴鲁克想出了一个绝妙的主意：他赶到火车站，租了一列专车。终于在黎明前赶到了自己的办公室。在其他投资者尚未“醒”来之前，做成了几笔大交易，他成功了。

巴鲁克获得信息并不占先，在如何从这一新闻中解析出对自己有用的信息，据此做出决策，并采取相应的行动上确确实实地占了先机。

巴鲁克无不得意地回忆自己多次使用类似手法都大获成功，他将这种金融技巧的创意权归之于罗斯柴尔德家族。

显然，在对信息的“理性分析”中，他是青出于蓝而胜于蓝的。

穷人说：“别人这么做能发财，我这么做也能行。”

富人说：“动荡之时要冷眼观潮，积蓄实力，果断出击。”

胜利源于“隔岸观火”的态度，不急不躁，不盲目跟风，始终保持一颗冷静的头脑，才能捕捉到最佳机遇。

约翰是玩具制造商，公司总部在纽约，在加利福尼亚州和底特律设有分公司。20世纪80年代，他瞄准了一个极具市场潜力的产品——魔方，开始生产并投放市场，市场反馈非常好。

约翰决定大批量生产，两个分公司几乎把所有的资金和人力都投入进来。这个时候，亚洲的市场已经由日本一家玩具厂占领。等约翰厂家生产的魔方投放亚洲市场，市场已饱和；再往欧洲试销，也饱和。约翰慌了，立即决定停止生产，已经晚了，大批的魔方堆积在仓库里。特别是两个分公司，资金几乎完全积压，又要腾出仓库堆放产品，约翰的生意在底特律和加州受挫。无奈之下，约翰决定从加州和底特律市撤出来，只保留总部，他的财务无法支撑太大的架子。

不久，他的财力恢复，在伊朗德黑兰市设了一个分厂，开拓起亚洲市场来了。好景不长，两伊战争再度爆发，持续时间特别长，约翰的亚洲市场化为灰烬。加上正逢英国玩具工人罢工，约翰处于风雨飘摇中的玩具公司立时破产。他血本无归。

一着接一着的错棋让约翰输了一盘棋，但他没有失去信心，而是积极总结自己失败的原因，萌发了一个庞大的计划。他向银行贷了一笔资金，开创一家玩具厂。

经过周密的计划、严谨的市场调研和销售分析，约翰立即决定生产脚踏车，要在日本厂商打进美欧市场之前重拳出击。果然，约翰一炮打响，美洲市场被他的厂家占领，在欧洲市场也占有优势。

两年前，脚踏车在市场已近饱和，约翰决定停止生产，开发另一种产品。

不打无准备之仗。约翰屡战屡败的原因就在于没有把握住商机，盲目生产，产品大量积压，损失严重。盲目冲动地创业是不可取的，尤其在竞争激烈的商战中稍不注意，就会重重跌倒，摔得遍体鳞伤。

一个想干一番事业的人，在成功道路上千万不能浮躁。在乱云飞渡之时，最需要沉着冷静、安逸静观来捕捉最佳机遇。

刘永好四兄弟创立的希望集团以颗粒饲料起家，经过数年的奋斗创业，20世纪90年代初，已成为全国知名的民营企业。

1992年，他们率先把公司变成了全国第一家民营企业集团，开始了大兵团作战。希望集团书写的大字标语遍布广袤的城乡大地：希望养猪富，希望来帮助。

刘永好的特点是不盲目、不浮躁，看不准绝不轻易做出决策，而以逸待劳静观其变，以便得到更多的观察和思考的机会。

第一股海南地产热时，有人建议希望集团搞房地产开发，并向总裁刘永好传生意经，也就是炒地皮。当时海口开发，的确有人从中赚了很多钱。刘永好也注册了公司，准备投入到这片热土搞经营，但是实地考察后，他发现这种投资具有很大的盲目性，疯狂炒卖无异于“击鼓传花”，这种游戏终有停下来时，总有倒霉的时候。于是，他决定暂时注销公司，退出这种投机经营。

邓小平南行讲话后，刘永好觉得真正的机会到来了，这回他主动出击，大胆地走出四川，先后在上海、江西、安徽、云南、内蒙古等二十几个省、市、自治区开展与国有、集体、外资企业的广泛合作，迅速进军房地产市场。

1997年，刘永好在成都注册了新希望房地产开发公司并迅速完成了第一轮开发的积累。他把新希望房地产开发一开始就放到了高起点、大规模的平台。锦官新城作为新希望房地产的开山之作，首期开盘三天就销售收入人民币1亿元，创造了成都房地产奇迹。

2000年11月，民生银行上市，刘氏兄弟分别以四川新希望农业股份有限公司和四川南方希望有限公司名义拥有民生银行股份203亿股。

2000年，美国《福布斯》评定刘永好、刘永行兄弟财产为10亿美元，列中国内地富豪排行榜第二位。

天下没有白吃的午餐。刘永好只相信一步一步地扎实创业，只要积累到一定程度，踏出关键一步，就一定能成功。他不相信盲目投资一夜暴富的神话，不相信送上门来的好处，在秩序紊乱之时，他不盲目从事，而是静观风云变幻，细察浪奔波涌，以逸待劳，等待良机。

刘永好适时而动，进军房地产业的成功，启示着人们：越是动荡的时候就越要冷眼旁观，切忌盲从跟风投资。只有平时积蓄实力，看中机会果断出击，才会获得良好的回报。

急于求成不能稳扎稳打

“心急吃不到热豆腐”，说的就是心急做不成事。

现实中，很多人却在做着这样的事情。他们急于求成，急着摆脱贫困，得到的结果却是相反的。

由穷到富，是一个探险的旅程，更是一个积累的过程，必须抱着极大的耐心才能到达目的地。如果着急奔着目标赶去，不顾脚下，更不顾规律，该注意的没注意到，风险都没有意识到，那就难免栽跟斗。

有一个姓张的先生，几十年辛辛苦苦攒了一些积蓄。他一直都想致富。他周围的人有的做生意发达了，他心也安不下来了，就决定拿出自己的积蓄闯一下。

他看到当地个体客运生意兴隆，就决定买一辆面包车跑客运。他让儿子学驾驶，学了不到半个月，为了节省开支，让儿子顶班开车，开业第一天就出了车祸，车将一位农妇的大腿撞断，赔进去数万元的医药费。老张又急着挽回损失，不顾家人反对，添了一辆卡车跑货运。

为了多赚钱，车子没日没夜地跑，小故障也不检修，不到一个月又出一次车祸。他心急昏了头，连车辆最起码的保险费也没有交，单方面承担了十万元的责任赔偿。

这么瞎折腾，在差不多两年期间，张先生不但没赚到钱，反而连几十年的积蓄也全都赔光了，还背了一身债。本打算大干，结果赔得很惨，张先生为自己的心急付出了沉重的代价。

如果他心态平和，仔细冷静地分析，问题都是可以避免的。

现代社会是个高速发展的社会，经济高速运行，人的心态难免浮躁，

急功近利的大有人在。你要明白这些都是危险的。

穷人急于求成，想一口吃个胖子，想一步登天，买股票，买彩票，孤注一掷，想一举成为大富翁。

富人则将总目标划分为阶段性目标，重视一步步的累积。他们懂得“罗马不是一日建成的”，财富也不是一天就能赚来的。一个人能成为富人，就是因为他不急不躁，稳扎稳打。

20 世纪 80 年代，成昆法决定创业时，口袋里总共还不到一百块钱。当时的想法就是在村里开一家小杂货店。

杂货店没开多久，他找人借了一笔钱，买了炊具、餐具和桌凳，在义乌老汽车站附近开起了饭店。

说是饭店，其实不过是个小摊，只有两张木桌八个凳子，卖的只有米饭和两菜一汤，酒也只有一种啤酒。饭店全部投资不到 1000 块钱，主要是为当地打工者服务。

成昆法明白顾客群基本上都是干重活的农民朋友和外地来义乌的打工者，要求不高，只要饭菜量足，口味适当重一点，回头率肯定会高。

开张这天他宣布：两块钱，上两菜一汤，饭放开肚子吃。说到做到，客人只要付两块钱，成昆法就给他上一盘麻辣豆腐，一盘肉丝炒芹菜，一碗麻辣榨菜汤，饭敞开肚子吃。

饭菜经济实惠，又省时间，推出就受到了顾客的热烈欢迎。第三天，两张饭桌就坐不下了，常有顾客站着用餐。生意这么火爆，收入肯定不少吧。半月下来，他结账核算时，发现不但没有利润，还亏了 10 块！妻子就劝他，还是回村搞经营代销店吧！

成昆法想，做生意赚钱是很好，亏了也是正常的，不能出点小问题就改去做别的。做什么事都要一步步来，一定能成功的。

成昆法继续维持着饭店的经营，始终坚持为普通劳动者服务的宗旨。他开始思考怎样才能把生意做得有起色。决定在饭菜品种上加以改进：原来主要以米饭为主，他现在又增加了义乌风味小吃，如拉面、馄饨之类，品种更为丰富，但对成本的控制更加严格，每天进行成本核算。

业务不断扩大，他还雇用了助手。这一来不亏本了，利润逐月增加。有了利润，成昆法认为饭店要稳步发展，饭菜质量是重中之重。他决定在质量上下工夫。当顾客知道饭店的饭菜数量不变，质量还在提高时，来用餐的人又增多了。

10年的“马路快餐”，名气传了出去，口碑好，生意也好。这10年间，他对饭店环境的改建，也一步步、扎扎实实推进。以前是一块编织袋料子做盖的饭铺，接着是用油毛毡做瓦的小屋，又建成二层四间的砖瓦房。

后来顾客越来越多，他就决定物色适当的地方另建一个饭店。他天天在筹划资金，等待着时机的到来。

1999年，成昆法的机会来了：义乌市重阳路有一幢四层楼要卖。得到这个信息，成昆法立即到拍卖所报了名，最终以25万元成交。

经过近一年的努力，建成了一所集餐饮、住宿、娱乐为一体的名为“成帅”的大酒店。

成帅大酒店在重阳路开张以后，冷落的街道很快变得繁华起来。照相馆、理发馆、歌舞厅和一些百货超市都相继营业，人气日益兴旺。

成帅大酒店开张以后，根据顾客的需求来确定酒菜的档次。

上千元一桌的酒席能办，两元三元的生意也照样做。到成帅大酒店来举行婚宴的客人们高兴而来，满意而去。

成昆法的原则是有生意尽量做，酒店大了，平时的散客，只炒豆腐买碗米饭的，也保证让客人吃得高兴。成昆法的饭店投资不多，但稳扎稳打，注重一步步地积累，最终走向成功。

由一个路边餐厅，发展到拥有多项业务的大酒店，成昆法的创业是艰难的，也是辉煌的。他的创业史折射出的一个道理就是稳！他一直心态平和，坚信做事需要一步步来，这最终也使得他走向了成功。

然而，一个人成功之后，容易被胜利冲昏头脑，稳扎稳打的成昆法也犯了急于求成的毛病。为了能多赢利，没有经过消防部门审批，成昆法擅自对酒店内部进行改造，将酒店三楼应急通道改成了一个棋牌室，安装了房门。将四楼应急通道改成客房，并将后门改成窗户，加装了防盗网。经

过改造后，三楼应急通道口处的应急照明灯被隔离。该酒店四楼并未安装应急照明灯，各楼层均未安装指示标志灯，酒店消防设施、安全生产条件不符合国家安全规定，埋下安全隐患。

2006年，成昆法购置一台电脑放在总服务台，用于住宿旅客信息登记。该电脑长时间处于开机状态，出现不能关机的情况后，也未引起足够重视。2008年2月15日1时50分许，该电脑主机起火，引发火灾，导致居住在该酒店三、四楼房间内11人死亡，4人受伤。成昆法被义乌市法院以重大劳动安全事故罪判处有期徒刑四年。

“一口吃不成个胖子”，心太急也做不成富翁。致富的成昆法由于急于求成，缺乏细致的思考，结果栽了个大跟头，辛苦创下的事业半途而废。

要想成为富人，以下建议供你参考。

静下心来，认真地想一想自己要做的事可行吗？适合自己吗？不要看别人赚钱了就跟风，就急着要进去分一杯羹。

要做成这件事，需要哪些步骤呢？大致在纸上列出每个步骤的大概计划。仔细研究分析这些步骤，确保可行性。

确定计划后就要按照步骤一步步走。出现问题，就要静下心好好研究症结所在，而不应该一出问题就急着另找别的出路。

有了成绩，想继续做大或想改进，就要认真分析是不是可行，不要赚点钱就飘飘然。

超速跃进，会导致超速后退。出现着急的情绪、浮躁的心态，不妨歇一下，放松一下，听听轻音乐，看看娱乐节目和书籍，转移一下注意力。稳扎稳打，注重积累，时刻提醒自己不要急于求成，才能一步步地实现目标。

>>>第十二章 无权谋 少手段

“秦失其鹿，天下共逐之”，财富就是人们追逐的那头鹿。财富是人们共同追逐的目标。没有一定的权谋与手段，就不可能争得过人家，又怎么能守得住已经到手的财富呢？“无商不奸”，想发财的人，不“奸”一些怎么能行呢？

缺少赚钱的手段

穷人缺钱，毋庸置疑。穷人更缺的是赚钱的头脑。穷人和富人，首先是脑袋的距离，然后才是口袋的距离。

两个穷人，没有钱，政府给每个人发放了 100 元的生活补贴。

第一个人用领来的钱买 50 双拖鞋，地摊上每双卖 3 元，一共得到了 150 元。留下 50 元作为生活费，其他的拿去投资，钱生钱，逐步摆脱了贫穷的命运。

另一个穷人把这 100 元买了大米和油盐，不到一个月，食品吃完了，穷人依然面临着饥饿的威胁。

穷人缺钱，穷人更缺的是赚钱的头脑。很多穷人你给他钱，也不会按给他安排的致富道路。你给他 100 元，他会去买米；给他 200 元，他会去买酒买肉；给他 500 元，他会去买套体面的衣服，最后剩下 10 元也要买几注彩票。

穷人穷惯了，一旦有了钱只想改善生活，他们不知道的是，拥有再多钱，只出不进，不久就会耗光。

富人，永远是穷人的榜样，富人的口袋里装着穷人梦寐以求的东西。

穷人只看到富人口袋里的东西，却看不到富人脑袋里的东西。其实，什么样的脑袋决定自己有什么样的口袋。要富口袋，必须先富脑袋。

洛克菲勒说过：“即使把我的衣服脱光，再放到没有人烟的沙漠中，只要有一个商队经过，我又会成为百万富翁。”

这就是富人和穷人的差别。穷人拥有装钱的口袋，富人却拥有赚钱的脑袋。

这个世界上也有那么一个人，开始时不仅有一个穷脑袋，更有一个穷口袋，可以说是一个彻底的穷人。

但他从9岁就往自己的脑袋里装自己认为有用的东西，后来他把这些有用的东西变成了一个又一个奇迹，书写了从穷人到富人的神话。他的财富堆起来恐怕比日本最高的山峰还要高。

这个人，就是松下幸之助。

松下还是个孩子时就在车行工作，冬天五点半起，夏天五点起，不管是刮风还是下雨，都必须起床将店内外都打扫一遍，一整天就全部做修理、销售之类的活，一直到晚上七点钟才能休息。但是，就是从七点钟到睡觉前的那几个小时，松下也没有闲着，而是看书来充实自己。

他说：“德川时代武士的修养，商人的气质，百姓应有的态度，都生动地出现在小说里。只要照着去做，大致就不会错了，这样可以学到不少为人处世的学问。”

我们看出，松下往自己脑袋里装的东西都是有益他要成为富人的东西，这些是经营之神必须具备的。

一个想成为真正富人的穷人，不仅要关注富人的口袋，更应该关注富人的脑袋，特别是富人的腰包还没有鼓起来时的脑袋，看看他往脑袋里都塞了些什么。做一个暂时的富人容易，做一个长久的富人并不简单。记住，要富口袋，先富脑袋。

感情用事动不动就发飙

运动少的人，心血来潮剧烈地运动，可能会引起心脏麻痹。

肚子饿的时候，吃太多的食物，会造成肠胃不适。

一个人做出极端事情，会产生副作用是很危险的。吉川英治写的《宫本武藏》一书中的《断弦篇》，就有这样的记载。

宫本武藏打败了吉冈传七郎后，就回到投宿客栈，发现吉冈门下为了替师父报仇，已经在客栈内设下埋伏。

武藏被迫躲在了吉野大夫房间，惊恐地过了一夜。吉野大夫便以琵琶弦为例，对武藏说了这样一段比喻：“你太危险了！情绪过于紧张，内心不能松弛。琵琶的弦像你这样的话，用弹指稍稍一拨，就可能断裂。”

要保持适度的情绪是很难的。恰到好处，是无法用语言表述的，只能靠经验。

法国思想家帕斯卡在《思想录》中提到：

一个人若不将自己的伟大表现出来，只表现自己的兽性，那就很危险了。

一个人只图掩饰自己的缺点，而夸张自己的伟大，也是危险的。

既不表现缺点，也不表现优点，就更危险。两者都表现出来，才是有益的。

一个人不能自以为与动物相近，也绝对不可自以为是天使。也就是说，人是一种介于动物和天使之间的生物。

一个人爱出风头、唠叨不休，会引起他人的反感。过于沉默，别人也敬而远之。为人处世也是如此，过分精明或一点也不精明，人生都不会如意。

在生活的经验中，我们知道，极力偏向任何一方，都是不正确的。

结婚之前的情侣，就如俗语“恋爱是盲目的”“情人眼里出西施”所

言，明明对方其貌不扬，看在眼里却觉得分外可爱和美丽。一旦结婚之后，由于看得太透彻，便把恋爱时的甜蜜抛在一旁，开始互相挑剔和责备，造成婚姻的裂痕。

法国诗人圣伯夫针对这种人提出了一项忠告：“在一起生活，某种错觉是必要的，如果把生活的意义看得过于透彻，人生就太乏味了。”

人生就像在蜿蜒崎岖的道路上驾驶汽车一样，脾气暴躁，猛踩油门，车子便会横冲直撞；疑虑重重，常踩刹车就使车子行进缓慢，甚至停下来；过于紧张，就会使方向盘向左向右无所适从，滑出道路；过于松懈，到了转弯的地方又会因疏忽而来不及刹车。若希望开车平稳，中途不出变故而平安到达目的地，最好不要感情用事。

穷人往往缺乏理智和冷静。面对与自己意愿不符的事情，或听到逆耳之言，不能用理智的、正确的态度来冷静对待。比如：找对方理论，打电话把对方痛骂一通，立即找人申诉，警告胁迫对方，干脆拳头暴力解决，严重者摔东西，头撞南墙，踢桌子或踢狗，骂娘，大吼大叫，暴跳如雷等，最后酿出大祸来。

越是愚蠢、粗鲁的人越容易发怒。愤怒到极限，最易导致理性丧失，说出不应该说的话，做出不应该做的事。

我们发现，事后爱向人赔礼道歉的，多是那些爱动肝火、大发雷霆的人。

愤怒和生气是拿别人的错误惩罚自己，伤害的只是自己的身心。一个人愤怒并且情绪激动时，交感神经系统都运作了，造成瞳孔扩张，心跳加快，呼吸急促，动脉收缩，促进肾上腺分泌等，甚至有人气得咬牙切齿，全身发抖……这种情况下，容易意气用事，结果害人害己，造成了无法弥补的遗憾。

做人应该尽量让自己不发怒。就是到了忍无可忍时，也要合理宣泄怒气。

遭受不公正待遇时，不妨确立一个“假想敌”，把无限不平之气都发泄在它身上。有些烦恼不必要依靠外物宣泄，心胸放得开阔一点，就可以自我宣泄。一来可减少不必要烦恼，二来不会转嫁于他人。

这样就能赢得更多的朋友，因为人们总是乐于和开朗的人打交道的。

不懂自我推销与借力使力

根据马斯洛的需求理论，社会上生活的人，都有满足的需要，希望别人承认、尊重、赏识自己的知识和才能。

为了达到求人办事的目的，需要不断想方设法在他人面前表现或者推销，从而使对方在心理上接受自己，为求人成功开通道路。

穷人不善自我推销的原因在缺少自信。

“自我推销”是种艺术。

战国时代，古人就以他们的智慧和经验，创造出了“无敌的自我推销术”。推销术方法多，方式不一样。

张仪是“连横”策略的创始人之一，由魏国一名不起眼的说客，一跃成为秦魏宰相，以滔滔辩才登上万众瞩目的政治舞台，执战国政局之牛耳。

张仪这种完全靠自己的游说来谋得显赫地位和财富的人，在战国时为数不少。

自我推销要想获得成功，就需要“标新立异”地推销自己。

战国历史上自我推销最强的人大概要算毛遂。

秦军在白起带领下，在长平大败赵军，乘着胜利余威，秦军长驱直入，包围了赵国首都邯郸。

情况已经万分危急，赵王派平原君赵胜出使楚国，请求援兵，并与楚国结盟。赵王深信平原君的办事能力，他命平原君在数千门客中挑选出 20 人作为随行，以壮声威。平原君挑来选去，只选出 19 人，还差一个。

正在为难时，门客毛遂走到平原君面前自我推荐说：“另外一个名额我来顶上吧。”

平原君对他不熟悉，忙问：“先生在我这里几年了？”

毛遂答道：“三年。”

平原君对他没有一点印象，笑着说：“一个真正有才能的人，处身在世上正像一把锥子放在袋子里，锐利的锥尖必露出口袋外面。你已经来三年了，我没有听周围的人说过你。先生留在家里吧。”

毛遂说：“要是老早被放进口袋里，那么，这把锥子不是才露一点点尖，而是整个锥子锋芒毕露了。”

毛遂说得有理，平原君点头，同意毛遂一同前往。

楚王无心帮助赵国，谈判很困难。

19 位门客怂恿毛遂上去谈。毛遂不推辞，几步跃上台阶，对平原君说：“为什么没有结果？”

楚王盛气凌人地说：“你是谁？”

平原君答：“是手下办事人员。”

楚王呵斥道：“我在跟你主人谈判，没你的事，赶快给我走开。”

毛遂紧握宝剑凑近楚王跟前说：“大王竟敢呵斥我，不怕欺了我的主人，是依仗楚国军队多吧？现在大王与我距离在十步之内，大王此刻的性命就握在我的手里，你兵再多，也帮不上忙。我家主人和你说得非常清楚，赵楚联合抗秦，不仅赵国受益，楚国也不会遭受池鱼之灾。你呵斥什么？”

楚王连连点头说：“是，是，先生言之有理，楚国愿意与赵国联合抗秦。”

就这样，楚赵签订了联合抗秦的盟约，几天后，邯郸之围被解。

回到赵国后，平原君说：“毛遂先生的三寸不烂之舌，胜过百万之师。如果不是他自荐，今天办事哪能这样顺利？”从此，推毛遂为座上宾。

穷人要获得更多的机会，就必须豁出去。

穷不可怕，怕的是胆怯。

如果像毛遂那样，通过精彩的自我展现，凸显出个人的价值，树立鲜明的形象，为对方承认和接受，成功也就近在咫尺了。

许多人心目中，欠债是很不光彩的事情。当一个犹太人正在为借到了

一大笔钱而兴高采烈时，在地球的另一边，一个中国家庭可能正在为借不借钱而发愁。

这个陈旧的观点应该彻底改变了。市场经济大潮中，“负债”经营成了再自然不过的事了。

从生产、消费直到国家的经济行为，无不用负债方式。发达国家，再也见不到个人掏腰包投资企业的事情了。

企业资金的筹集，都是靠负债的方式。企业在市场发行债券，筹集资金用于生产，是企业对债券持有人的负债。利用债券筹资，是负债经营最明显的形式。企业可以从银行获得贷款，这是企业对银行的负债，银行的钱又来自客户的存款，又是银行对客户的负债。

用负债的办法来进行生产并不令人奇怪，恰恰是不负债才令人奇怪。

想一想，靠工资收入积攒生意本钱，时间漫长，也容易错过机会。在进行艰苦的原始资本积累时，还应善于借用别人的钱来为自己赚钱。

最聪明的做法是借银行的钱。银行到处都有，并且它们都有十分充足的资金供你借用。遗憾的是，我国能赚钱的人不少，但善用银行贷款赚钱的人不多。

银行的钱，存与贷都要计息。存与贷之间的利息差额就是银行的利润和生存钱，不少商人就为归还银行贷款利息，整天自嘲地说：“在帮银行打工。”

其实这是误解。因为靠自己的原始积累做生意，只能一步一停地往前爬行，成不了大气候。善用债务做杠杆，生意才能有大的发展。

借用银行的钱赚钱，不仅用来周转，重要的是借银行的钱去投资。能借到银行的大笔资金去投资的人绝对要有信用。没有信用的人是不可能借到银行钱的。

白手起家的犹太富豪阿克森，是一位律师，财商高过常人。

他突发奇想要借用银行的钱来赚大钱。于是，走进邻近街面的一家银行。他很快找到借贷部经理，说借一笔钱修缮律师事务所。

他在银行里人头熟，关系广，当他走出银行时，手里已有了1万美元的支票。

阿克森一走出这家银行，紧接着进了另一家银行。

他存进了刚才借到手的1万美元，总共才花了1个小时。看看天色还早，阿克森又走进了第三家银行，重复了刚才发生的那一幕。这两笔共2万美元的借款利息，用他的存款利息充顶，大体上也差不了多少。

过了几个月，阿克森就把存款取出来还债。此后，阿克森在更多的银行玩弄这种短期借贷和提前还债的把戏，而且数额越来越大。

不到一年，阿克森的银行信用已经“十足可靠”，凭他的一纸签条，就能借出10万美元以上。他用贷来的钱买下了费城一家濒临倒闭的公司，几年之后，阿克森成了费城一家出版公司的老板，拥有1.5亿美元的资产。

用智慧可以增加信誉，信誉高了就可以借钱，做银行的“雇主”，让银行为自己打工。

犹太人在商界、政界，和科技界的成功者，都是善借别人之“势”，巧借别人之“智”的高手。

美国前国务卿基辛格，不说其在外交方面的政治手腕，单说他处理白宫内的事务，就是一位典型巧于借用别人力量和智慧的能手。

基辛格有一个惯例，下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它3天后，把提出方案或议案的人叫来，问：“这是你最成熟的方案吗？”

对方思考一下不敢肯定是最成熟的，答说：“也许还有不足之处。基辛格就会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过些时间，提案者送来修改过的方案，此时基辛格把它看完了，然后问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有比这更好的方案？”

这又使提案者陷入更深层次思考，把方案拿回去再研究。

就这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这就是犹太人基辛格的高招，这也反映出犹太人善借别人力量为自己服务的大智慧。

犹太人借势操作是经商的一大诀窍。借助别人的力量使自己的能力发挥最大效果是成功的捷径，善于拜访比自己有智慧的人可以使自己立于不败之地。

头脑一热就拍板做决定

市场变化日益复杂、竞争日趋激烈，不了解市场情况，不去认真分析研究，轻率、盲目决策，没有不摔跟头的。

有关企业经营方向和方针的战略决策，更应该深思熟虑，不能头脑一热就拍板决定。

20 世纪 80 年代前期，我国企业界掀起了家电产品生产线引进热，大家一哄而上，这些企业从国外同一厂家引进同一类同一种生产线，造成了低水平的重复引进，生产能力过剩，导致设备大量闲置。产品竞争力差，市场占有率普遍较低，企业濒临倒闭。这固然有体制上的问题，但与这些企业盲目决策有更大的关系。

有些企业则经过细致考察，分析研究市场的情况后才决策。

某企业集团对国内冰箱的生产、销售状况进行了调查，发现国内市场档次、功能多、外观好的供不应求，具有广阔的前景。

通过对意大利、美国、日本等国产品考察、分析比较和多次可行性研究，集团决定引进日本三菱的冷风技术和旋转压缩机。

该集团的决断使国家获得了巨额利润，企业也不断发展壮大。

托马斯·怀曼顺利登上美国哥伦比亚广播公司总经理“宝座”后碰到一连串的亏损事件。先是福西特丛书出版社给公司造成数百万美元的损失，接着公司的图书馆又出现亏损，获利最高的公司核心业务——电视节目也遭到了有线电视和地方台的挑战，收视率大幅下降。

面对这样的困境，怀曼毫不气馁，当机立断，采取了很多措施。很重要的一条是下决心裁掉了那些吞噬公司财富的赔本机构，关闭的关闭，转

卖的转卖。同时集中加强电视网的播映工作，使公司的电视收视率不断提高，企业逐渐走出困境。

20 世纪 70 年代，通用电气公司组成以物理学家贝达尼尔为首的指导小组。贝达尼尔是创新技术的裁决者，他在决断之前必定考虑两个问题：一是这项技术必须有市场，就是说生产出来的产品必须能够在市场上占有一席之地，具有一定的竞争力，并有希望扩大市场占有率；二是这项技术能给公司带来良好的声誉。

多年努力之后，通用电气公司的产品对市场的适应能力有了大幅的提高。

“谋”要讲究“谋”的艺术，“谋”的技巧是千变万化的，根据企业的不同而不同。“谋”更要注意特色，将“谋”寓于特色之中。“谋”还应该广泛利用企业内部和外部智力资源。在企业内部广泛听取员工的意见；在外部，要善于利用社会各界的专家、有关人员和咨询机构为企业提供的发展思路。

穷人看到富人的名车豪宅，感觉自己十分落魄。

一些穷人会想：为什么我那么努力，却没有得到应有的回报，依然为生活发愁？”

拼搏不一定成功，盲目的付出甚至会带来更大的失败。一个只会用蛮力拼搏的人不可能成为富人。

穷人开始总凭一腔热血，不思考，盲目地付出。遇到困难，不是退缩就是硬碰硬，不思考该怎样解决问题，而选择蛮力去做事。

有些人总为一件事情忙碌，却不见忙碌的结果，为别人工作如此，为自己的事业打拼时同样如此。

当你为自己付出而没有获得回报喊冤时，应该认真审视一下自己是不是在用蛮力做事，而没有用脑袋做事。

富人会思考，困难来临时他们会想办法解决。

富人重视动手，更重视动脑。

2008 年，美特斯邦威成功上市，周成建从负债 20 万元的负翁变成了坐拥 20 亿元的富翁。

周成建从一个负债 20 万元来到温州谋生的 20 岁小伙子到有自己的小服装店、每天工作 16 个小时的小店主，再到一年收入几百万元的百万富翁，凭借的是吃苦耐劳、细心观察和当时的社会机遇，而能够拥有自己的服装品牌和 20 亿身价，更多的是凭借他的思考与智慧。

他打算创立品牌时，遇到了大多数创业者都头痛的资金问题。但他通过积极思考创立了中国第一个“虚拟经营”模式，创造了受年轻人追捧的中国休闲服装品牌。他成为中国服装界最具开拓精神和最有经济头脑的人物之一。

“虚拟经营”模式最初备受争议。人们认为他在做“皮包公司”，然而，他成功地证明了这种模式的正确性。

周成建进行市场考察后发现国内企业大多生产西装，在休闲服方面就没有品牌概念，而且品质和款式都不好，大家在比谁的价格低。

国外的休闲服装品牌刚进入中国市场，没有本土化，价格和款式和中国的国情都不符合。他就想创立自己的品牌。但是几百万元的资金根本不够运作一个品牌，他初步算了一下，至少需要 3 亿元的资金。

学习国外企业成功经验时，他发现有的企业“借力打力”。

借力打力，就是集中社会上的资源为自己的公司运作出钱出力，实现大家共赢。他发现在广州、江苏等地有很多有一流生产线的企业，因为没有订单，陷入半停产状态。他就与这些企业协商，让他们生产标有美特斯邦威商标的服装。

如今已经有 250 多家企业为美特斯邦威代加工成衣，年产能力达到 2000 万套以上。

他就用这种方法解决了需要投资几亿元才能建立的生产线：在销售上他通过加盟方式，在全国各地建立了 1500 多家专卖店。

品牌创建后，怎样推广品牌成了周成建的新问题。在还没有创立品牌时，他就显示出了非凡的智慧。他在做小作坊时就掏出 800 元钱在当地媒体打了个小广告，称“我给出成本价，你随便加点钱衣服就拿走”，在温州引起了很大的轰动。

美特斯邦威创立后，推广变得迫切，他选择了当时国内不多见的明星代言，他还不惜花重金请来郭富城，令美特斯邦威迅速在人们心中建立了“一线”品牌的形象，之后周杰伦代言则建立了美特斯邦威的个性。

周成建在品牌推广上的创新，让美特斯邦威成了年轻人追捧的对象，成了“不走寻常路”的个性代表。

周成建没有像其他商家那样，用价格战获得财富，而是选择了创立品牌。

遇到资金问题时，他没有不顾自身的能力，负债投资，而是认真观察市场，认真思考，找到了“四两拨千斤”的省力之法。

在创造财富路上，会遇到这样或那样的选择和困难。面对问题时勇气和勤奋是必要的，如果只是一味地付出和拼搏，凭借蛮力，不是事倍功半就是功亏一篑。

周成建在激烈的市场竞争中脱颖而出，不在于他的威猛，而在于他的冷静思考和智慧，善于用脑袋去发现市场的空白，善于运用和调动外在的资源和力量。

人类能够成为地球上最强大的生物，不是因为人类的力量比大象、老虎强大，是因为人类的脑袋比它们聪明，更懂得运用智慧。

李彦宏的合作伙伴在谈及对他的印象时，不约而同地都说了“睿智”。李彦宏准备回国创立搜索引擎时，美国已经崛起了一批引擎，竞争力已经很大，但他没有退缩，也没有一味地与强者碰撞，而是选择了定位中文搜索引擎。

创业并非是一帆风顺的。面对困境，李彦宏思考百度的未来之路，他制定了“自信心定律推出竞价排名”，谁对自己的网站有信心，为这个付钱多，谁就排在前面。

开创了互联网的收费模式，将百度的目标群体定为数十万的中小企业网站。

百度因此摆脱了严峻的市场竞争环境的限制，获得了迅速发展。李彦宏带领着百度绕道而行，获得了阶段性成功。

竞争来临时，愚者横冲直撞，智者靠智慧取胜。这是实力弱小者与雄

厚者对抗的秘诀。实力雄厚者面对实力弱小者，同样需要智慧。这是因为一艘大船与很多小船碰撞后可能形成一个一个小洞，危及大船的安全。

蛮力做事，富人也可能变成穷人；用脑袋做事，穷人会成为富人。

奋斗过程中，用脑袋还是用蛮力，决定了这个人是否能够成功。在以后做任何事情时，都应该调动大脑的力量，充分发挥聪明才智，以获得成功。

什么都舍不得放弃

社会充满了诱惑，要选择，更需要学会舍弃。什么都不愿意舍弃，结果必然是生命的丢失。

舍弃是一种勇气，也是一门学问。

“飞禽之王”欧洲金雕，一窝只生两只幼鸟，有时仍然食物不足，于是强壮的一只便把弱小的一只挤出巢穴摔死崖下。金雕妈妈别无选择，只有容忍这种残酷的现实。

东北狼被猎人的铁夹夹住，就把被夹的那条腿咬断逃生，凭着这种痛苦而果断的“舍弃”，保存了生命……

鱼和熊掌都要，当然最理想，但这种可能很小，一般情况下需要在鱼和熊掌中选择一个，仅得一个也是成功；鱼和熊掌都没捞着，那才是悲剧。

聪明的放弃，就是经营人生的一种策略，也是人生的大智慧。它需要更大的勇气和睿智。

经济快速发展，科技日新月异，物质日益丰富，人们所面对的选择与诱惑也越来越多。在这样的背景下，如何取舍实在是一个难题。然而，贪大求全却成了一些人的流行病：做学问的总想搞出大而全的“体系”，做生意的唯恐遗漏一个赚钱的机会，就连吃喝宴请也要讲究“十全大补”和“满汉全席”。但是，又有多少人会想到，人的时间、精力以及胃口是有限的，一味地贪大求全、四处开花，什么好处都想占到，最后难免顾此失彼，甚至闹出各种毛病来。

无数事实表明，干好工作、成就事业，有时需要“面面俱到”，有时却需要大胆舍弃。善于舍弃，需要着审时度势的智慧、当断则断的勇气。

两利相权取其重，两害相权取其轻，扬长避短，发挥优势，壮士断腕等，讲的都是这个道理。为了全局利益舍弃一些局部利益，为了长远利益舍弃一些眼前利益，从某种意义上讲，是尊重客观规律，是对事业负责任。在很多时候，适时的舍弃胜于盲目的执著，能让人腾出时间和精力去做更有价值的事情。形象地说，这不过是把拳头收回来，准备再一次出击而已。

懂得舍弃是十分重要的，对于个人和地方的发展也非常重要。

只有一个人能够从实际出发，发现自己的优势和劣势，能够及时摆脱劣势带来的困惑，才能够换回丰硕的成果。

只有自觉自愿地舍弃那些很难达到、很难够得到的任务，把好钢用在刀刃上，只有不相互攀比，只有不贪大求全，只有不盲目追求上项目、上规模、上台阶，才能够躲开惊涛骇浪，避开险滩激流。

人生的征途中，有迂回曲折的坎坷，也有峰回路转的机遇，面对挑战 and 机遇，舍弃还是角逐，需要慎重抉择，该出手时就出手，该舍弃时就舍弃，不能为了一棵小树而丢了一片森林。

不敢做坏事，不会诈术

有时，为了工作，老板必须有做坏事的能力。

任何时候，老板都必须有掌控全局的能力。但是，某种情况失去控制，造成灾难的时候，为了维持一定秩序、避免混乱，老板就必须有牺牲一些人利益的决心和勇气。

政治人物就是人在江湖，身不由己，为了大众的利益，就必须对一些人残酷处置。虽然这可成为野心家为非作歹的借口，但有时确实是迫不得已的。

汉高祖刘邦在项羽以其父亲的生命做威胁时，就以“请分一杯羹”来应付。

公司的经营者在公司发展到一定程度常会动用牺牲创业伙伴及创业时高级干部的策略，尽管这些人劳苦功高，为了公司的成长和管理制度上的健全，牺牲有时确实必要，难免让人有“狡兔死走狗烹”之议，也是现实生活中难以避免的残酷事情。

身为经营者，绝不能害怕恶语批评，愈不害怕反而愈能够不受恶语伤害。对于该做的事光明正大地去做，反而会因为行为坦荡，使个人魅力盖过了他所做的恶事，发挥出意想不到的效果。

售货员费尔南多是犹太人。一个礼拜五，他去一个小镇，由于身无分文而无法食宿，便找到了犹太教堂的执事，执事说：“礼拜五到这里的穷人特别多，每家都住满了，唯有金银店老板西梅尔家例外，遗憾的是，他从不接纳客人。”

费尔南多问明原因后说：“他肯定会接纳我的。”之后，他就去了西

梅尔家。敲开门，他神秘兮兮地把西梅尔拉到一旁，从大衣兜里取出了一个砖头大小沉甸甸的小包，小声说：“请问砖头大小的黄金值多少钱？”

金银店老板眼睛一亮。这时已到了安息日，不能继续谈生意了。为了能做成这笔生意，他便挽留费尔南多在自家住宿，到明天日落后再谈。

整个安息日，费尔南多都受到了热情的款待。

周六晚上可以做生意时，西梅尔满面笑容地催促费尔南多把“货”拿出来看看。费尔南多故作惊讶地说：“我哪有什么金子呀，只不过是想打听一下砖头大小的黄金值多少钱而已。”

商业操作中，不可避免地遇到许多不好解决的难题，灵活运用“诈术”，既不给对方承诺，又不给对方留下欺骗的“罪证”，且能得到对方的信任，就可轻易达到目的。

有个犹太商人来到一个市场做生意，得知几天后所有商品大甩卖时，就决定等待。

他带了不少金币，当时又没有银行，放在旅店也不安全。经过反复思忖，他来到一个无人的地方，就在地里挖了一个洞，把钱埋藏起来。

第二天，他回到藏钱的地方时，发现钱已经丢了。他呆呆地愣在那里，反复回想藏钱的情景，当时附近没有一个人啊，他怎么也想不出钱是怎样丢的。

他纳闷之际，一抬头，却发现远处有间屋子，可能是这家屋子的主人正好从墙洞里看到他埋钱的地方，然后将钱挖走。

怎样才能把钱要回来呢？经过深思后，他去找那屋子的主人，客气地说道：“您住在城市，头脑一定很聪明，现在我有一件事想请教您，不知是否可以？”

那人热情地回答说：“当然可以。”

犹太商人接着说：“我是来这里做生意的外地人，身上带了两个钱袋，一个装了 800 金币，一个装了 500 金币，我已把小钱袋悄悄埋在没人的地方。不知道这个大钱袋是交给能够信任的人保管呢，还是继续埋起来比较安全呢？”

屋子主人道：“你初来乍到，什么人都不该相信，还是将大钱袋埋在藏小钱袋的地方吧。”

犹太商人一走，这个人马上取出偷来的钱袋，立刻放在原来的地方。这可把躲藏在附近的犹太商人高兴坏了，等那人一走，马上将钱袋挖了出来，一溜烟跑了。

能够将落入别人口袋的东西重新拿回，确实高明。

他知道，每个人都有贪心，贪欲会无限膨胀。要让小偷把钱交出来，只能激起更大的贪心，这个犹太人的机智就在于巧妙地利用了人的这种心理。

商业活动中，总有被偷、被骗，或别人赖账的时候，我们不妨学学犹太人的招数。

小利靠计谋，大利靠人品

穷人只考虑自己需要什么，容易忽视做事的原则，更重视自己的账本。

富人往往先考虑对方需要什么，严格遵守做事的准则，重视经营人品。

人品可概括为人格和修养。现在“人品”所涵盖的范围正向多方面发展。人品要比账面上的数字抽象得多，可它能助你成功，帮你致富。

好的“人品”是人生的财富，是成功致富的“本金”。

“小利靠辛苦，大利靠人品”。每个人都应在平时工作与为人处世中，把持诚信原则，事事为别人着想，就会形成信任自己的朋友群。有了对自己高信任度的朋友，许多问题就迎刃而解。他们可以慷慨地提供流动资金支持，可以毫不犹豫地帮把订单调度出来，可以想尽办法帮助你的生意快速进入正常轨道。

中国 IT 产业的风云人物张朝阳正是通过“人品”融到了大笔的投资，带动了中国互联网产业的发展。

张朝阳在美国麻省理工学院学习时，与他的老师尼葛洛庞帝交情甚好。

在尼葛洛庞帝眼中，张朝阳是个谦恭、有想法、有魄力的年轻人。

张朝阳毕业回国，提出发展中国的互联网事业。可是一人难有作为，正是他的“人品”发挥了作用。他的一位朋友在国家信息部工作，愿为他搭桥铺路。

这位朋友召集丁磊、张树新等 IT 产业的领军人物，聚集在一起开会，请求国家给予支持。张朝阳的老师尼葛洛庞帝为了支持弟子，来到中国讲演。

不久，国家成立了“信息产业部”，为中国互联网事业的发展铺平了

道路。

重要的是张朝阳通过其“人品”拿到了第一个投资尼葛洛庞帝的 22.5 万美元作为创业的启动资金，以此为基础，日后他又融到了 215 万美元。

他被美国《时代周刊》评为“全球 50 位数字英雄”之一，成为中国网络经济中的第一个英雄人物。

创业初期，他以自己的人品与实力赢得了周围的人们以及关键人物的信任和支持，所以，他才顺利地实现了自己的理想。

也许有人觉得张朝阳的经历太特殊，不是普通人、普通公司能遇到的。

不论公司大小、创业人贫贱，只要注重对自身“人品”的经营与积累，成功终不会弃你而去。

禅悦是一家名不见经传的小公司，公司创立之初的 2005 年，一位国外客户就预付 100 多万美金，而且不需要银行信用证保障。这种深厚的信任关系，不是短时间能够建立的，是经过长时间的考验后才建立起来的。这就是人品的价值和力量。

富人积累的“人品”不光体现在朋友之间的互助上，富人在经营商品的同时，注重经营人品。富人知道，连人都做不好，是什么也做不成的，不用说经商了。

富人也知道舍与得的关系，只有能舍，才能得。他用尊重换取顾客的信任，他用信誉赢得顾客的支持。他把自己看做鱼，把顾客看做水。鱼的生命与生存都离不开水。这是富人经商的第一要义。

富人经商，经营的是人品。成功的商人真诚地对待顾客，视顾客为上帝，顾客也会喜欢你的商品和服务，因为顾客在这里体会到了购物的乐趣和真诚的服务。



命运不能左右一个人的贫富 决定一个人贫富的只有我们自己

古往今来,财富的获取一直都让人为之着迷。多少人幻想着一夜暴富,又有多少人在穷困潦倒中度过自己的一生。为什么有些人是穷人,另外一些人却是富人?人们对这个现象做过许多探讨,却始终不得其解。

我们相信,走出贫穷,走向富裕是每一个人的心声。把握富裕的节拍,掌握富裕的奥秘,是每一个穷人的希望。基于此,我们通过对穷与富的思考,从浩如瀚海的资料中选取了穷与富的故事编辑成册,找出我们认为正确的观点,希望通过这些鲜活的例子,找出穷变富的奥秘。

这本《你为什么是穷人》,其案例深入浅出,通过一定的分析,能够帮助读者找出穷人为什么穷的根源,提供摆脱贫困的方法,从而改变宿命论对于人们的桎梏,让人们最终实现财富自由,成为自己的主人。

上架建议| 成功励志·畅销书

ISBN 978-7-5308-6166-0



9 787530 861660 >

定价: 29.80元